CHAP 10 – QUELS SONT LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION ?

Introduction :

1. La mondialisation peut être définie comme *l'extension du capitalisme et de l'économie de marché à l'échelle mondiale*. Le phénomène de mondialisation comporte deux dimensions :

   ✓ La mondialisation désigne d'abord un processus de développement des échanges et de montée des interdépendances. La mondialisation de l'économie se traduit par la croissance des flux commerciaux, des flux d'investissement et des flux financiers. Les firmes multinationales (FMN) jouent une part active dans ces évolutions : un tiers du commerce mondial est un commerce intra-firmes ; ce sont aussi ces entreprises qui déterminent, pour une large part, la localisation des principaux sites de production. Flux commerciaux, flux d'investissement et flux financiers sont, bien entendu, liés : la décision d'une entreprise de créer un site de production à l'étranger va générer des flux d'investissement vers le pays d'accueil, puis suscitera des flux commerciaux au départ de ce même pays.

   ✓ La seconde dimension de la mondialisation réside dans l'émergence de problèmes globaux. Les termes de « mondialisation », ou de « globalisation » sont d'ailleurs souvent associés. L'émergence de problèmes globaux résulte elle-même de la prise de conscience de l'existence de « biens publics mondiaux ». Le climat et la couche d'ozone sont les deux biens publics mondiaux les plus fréquemment cités, même si cette notion est aujourd'hui élargie à d'autres biens, tels les fonds marins, les forêts humides, ou la biodiversité. Ces biens profitent à tous, et leur préservation requiert une coopération internationale poussée.

2. Cette mondialisation des économies et des marchés nous amène à nous poser une série de questions :

   ✓ Pourquoi les nations commercent-elles entre elles ? Pourquoi importent-elles certains biens et en exportent-elles d'autres ? À quels niveaux de prix les échanges se réalisent-ils ? Quelles sont les conséquences du commerce ? Ces conséquences sont-elles bénéfiques ou néfastes pour les pays qui y participent et pour les diverses catégories d'agents à l'intérieur de chaque pays ? Les gains issus du commerce profitent-ils à tous les pays de la même façon ? Ces interrogations conditionnent directement d'autres questionnements d'un intérêt plus immédiat pour chacun d'entre nous : Faut-il redouter la concurrence des pays à bas salaires ? Faut-il ouvrir plus largement les frontières aux produits étrangers ? etc.

   ✓ Quel est le rôle des acteurs économiques dans ce processus de mondialisation ? Pourquoi les FMN préfèrent-elles investir à l'étranger plutôt qu'exporter ? Quels sont les raisons qui les poussent à globaliser leur production ? Comment organisent-t-elles leurs implantations à l'étranger ? Qu'en résulte-t-il pour la « division internationale du travail » et pour la compétitivité de chaque pays ? Qu'en résulte-t-il pour le développement des échanges et pour l'emploi ? Comment les Etats sont-ils partie prenante de cette mondialisation ? Leur capacité à réguler leur économie est-elle menacée par la globalisation des marchés ? Peuvent-ils peser sur la capacité de leurs économies à affronter la concurrence internationale ? Comment les modes de vie se transforment-ils avec la croissance de ces échanges à l'échelle mondiale ? Peut-on parler d'une « mondialisation culturelle » ?

   ✓ Comment peut-on réguler une économie qui se mondialise ? Les nations doivent-elles aiguiser la concurrence internationale ou bien collaborer pour construire des règles communes à tous ? Quel est le rôle des grandes institutions internationales dans l'élaboration de ces règles communes ? Les citoyens ont-ils la possibilité de se faire entendre ?

101 – COMMENT EXPLIQUER LA MONDIALISATION DES ECHANGES ?

A – Comment a évolué le commerce mondial de marchandises ?

a) – Qu'est-ce que la mondialisation des économies ?

1. On entend par échange international, l'ensemble des opérations commerciales et financières réalisées par des agents économiques résidants dans des pays différents. Il comprend les échanges de marchandises, de services et les échanges de capitaux.

2. On peut donc définir le processus de mondialisation comme « *l'émergence d'un vaste marché mondial des biens, des services, des capitaux et de la force de travail, s'affranchissant de plus en plus des frontières politiques des Etats, et accentuant les interdépendances entre les pays* ». Ce processus prend plusieurs aspects :

   ✓ La mondialisation passe, tout d'abord, par l'intensification des échanges commerciaux et la hausse du degré d'ouverture des économies. Depuis 1850, le commerce international a augmenté à un rythme beaucoup plus soutenu que la production mondiale. Ainsi, entre 1950 et 1973, le commerce mondial a augmenté de 8,2% par an en moyenne alors que le PIB mondial n'augmentait que de 5,1% par an en moyenne. A partir des années

1990 et jusqu'aux années 2005, l'écart entre la croissance du commerce mondial et celle du PIB mondial s'accroît. Le commerce mondial progresse de 8,2% par an en moyenne entre 1996 et 2000 alors que le PIB mondial n'augmente que de 3,4% par an en moyenne. Autrement dit, les exportations et le commerce international tirent la croissance par le haut. Mais, pendant la crise de 2008-2009, on observe un net ralentissement du commerce mondial qui accompagne celui du PIB mondial.

Taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale (en %)

TCAM	Commerce international	Production mondiale	Rapport Taux CI / Taux PM
1950-1960	6.3	4.2	1.5
1960-1970	8.3	5.3	1.6
1970-1980	5.2	3.6	1.4
1980-1990	3.7	2.8	1.3
1990-1996	5.9	1.4	4.2
1996-2000	8.2	3.4	2.4
2000-2005	4.5	2.0	2.2
2005-2012	3.3	2.0	1.6

(Source : GATT, OMC, 2013)

- Le commerce extérieur représente *l'ensemble des exportations et des importations de biens enregistrés dans la balance commerciale*.
- Le commerce international ou commerce mondial *correspond à la valeur ou au volume des échanges de biens et de services entre nations enregistrés dans la balance courante ou des transactions courantes*.

✓ Cette internationalisation des échanges de biens et de services a deux effets :

- Une ouverture croissante des économies sur les marchés extérieurs (taux d'ouverture) :

Taux d'ouverture = (Exportations + Importations)/2/PIB x 100

TAUX D'OUVERTURE DES PRINCIPAUX PAYS D'EUROPE (2007) *Sources : Sénat, OFCE, Eurostat*

	Exportations / PIB	Importations / PIB	**Taux d'ouverture** *(1)*
France	26,6 %	28,5 %	**27,6 %**
Allemagne	47,0 %	39,9 %	**43,5 %**
Italie	29,1 %	29,5 %	**29,3 %**
Espagne	26,5 %	33,3 %	**29,9 %**
Royaume-Uni	26,3 %	29,7 %	**28,0 %**

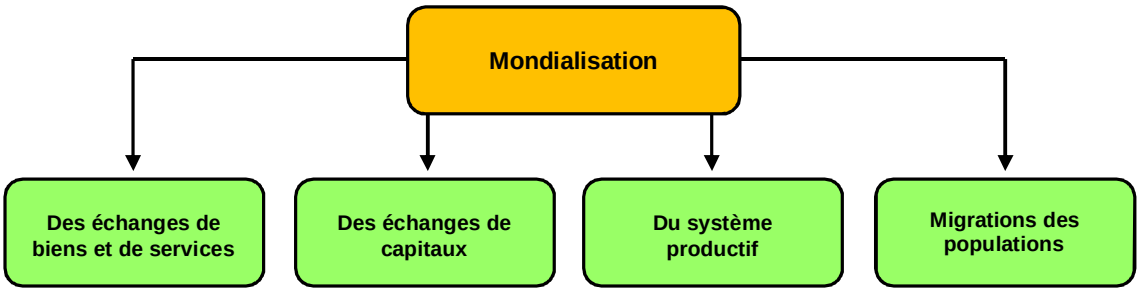
(1) Le taux d'ouverture est égal à la moyenne des importations et des exportations rapportée au PIB.

- Les économies sont de plus en plus *extraverties*. La part des exportations dans le PIB (*taux d'exportation*) et le taux d'ouverture augmente dans tous les pays depuis 1950. Cette ouverture est inversement proportionnelle à la taille du marché intérieur. En effet, un grand pays a moins besoin de se spécialiser et de trouver des débouchés à l'extérieur qu'un petit pays. Ainsi, les échanges internationaux de marchandises ne représentent que 10% du PIB américain alors qu'ils représentent plus de la moitié du PIB des Pays-Bas.
- Une interdépendance accrue des économies : les économies sont contraintes d'importer une part croissante de biens et de services étrangers pour satisfaire leur demande intérieure. Ceci nous est donné par le taux de pénétration :

Taux de pénétration = Importations/Marché intérieur x 100

On peut, ainsi, calculer, la part de marché des entreprises automobiles étrangères en France (montant des importations d'automobiles étrangères en France/ achat d'automobiles neuves en France, en %). Ainsi si le taux de pénétration du marché automobile dans un pays est de 45%, on saura que sur 100 voitures neuves achetées une année donnée, 45 étaient importées de l'étranger). Tout ralentissement de la croissance dans un pays se traduit par une baisse des exportations et de la croissance chez ses partenaires commerciaux.

- ✓ La mondialisation passe, ensuite, par des échanges massifs de capitaux. Le stock de capitaux investis à l'étranger qui représentait 5,2% du PIB mondial pendant les Trente Glorieuses en représente plus du quart de nos jours. D'où le développement d'un système mondial de production animé par les firmes multinationales, qui sont *des firmes qui ont une ou plusieurs filiales à l'étranger*. Elles répartissent les tâches productives sur l'ensemble de la planète en fonction des avantages comparatifs de chaque pays.
- ✓ La mondialisation c'est enfin l'accroissement des migrations internationales. Les migrants vont résider dans des pays qui ne sont pas ceux de leur naissance et importer leurs modes de vie tout en devant s'adapter à celui du pays d'accueil.



3. La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau. Depuis le milieu du XIXe siècle, il y a eu au moins deux vagues de mondialisation comme le montre Suzanne Berger dans son livre « *Notre première mondialisation* » (2001).

- ✓ La première a commencé vers le milieu du XIXe siècle pour se terminer au début de la Première Guerre mondiale. Elle est caractérisée par une division traditionnelle du travail entre les pays. Les pays européens font venir des matières premières de leurs colonies et exportent des produits industriels. Ceci s'accompagne d'importantes migrations de mains d'œuvre et de flux de capitaux. Cette première mondialisation est interrompue par les guerres mondiales et la crise de 1929 qui provoquent une montée du protectionnisme, un reflux des échanges internationaux, un rapatriement des capitaux et un arrêt des flux migratoires qui aggravent la crise.
- ✓ La seconde a débuté après la Seconde Guerre mondiale et se poursuit aujourd'hui. La croissance du commerce mondial est plus rapide que celle du PIB mondial. Les firmes multinationales (FMN) se développent et adoptent peu à peu des stratégies globale. Les marchés financiers s'interconnectent et les migrations internationales s'intensifient.

Vagues de mondialisation au XIX^e^ et au XX^e^ siècle
(Variation en pourcentage sauf indication contraire)

Monde	1850-1913	1950-2007	1950-73	1974-2007
Croissance démographique	0,8 [a]	1,7	1,9	1,6
Croissance réelle du PIB	2,1 [a]	3,8	5,1	2,9
Par habitant	1,3 [a]	2,0	3,1	1,2
Croissance réelle du commerce	3,8	6,2	8,2	5,0
Migration (nette), en millions				
États-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande (totale)	17,9 [a]	50,1	12,7	37,4
États-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande (annuelle)	0,42 [a]	0,90	0,55	1,17
Pays industrialisés (moins le Japon) (total)	...	...	...	64,3
Stocks mondiaux d'IED sortants (annuelle)			1982	2006
IED en % du PIB (monde)	...	...	5,2	25,3

a Concerne la période 1870-1913.
Source: Maddison (2001), Lewis (1981), CNUCED (2007), OMC (2007a).

b) – L'évolution de la structure du commerce international

1 – La structure par produits

1. Alors que les échanges de produits primaires (produits agricoles, minéraux et combustibles) représentaient la moitié du commerce international de biens et de services en 1913, soit les deux-tiers du commerce international de marchandises, le poids des produits manufacturés est devenu majoritaire depuis les années 1950 dans le commerce de biens et majoritaire depuis le milieu des années 1970 dans le commerce des biens et services. En 2011, les produits manufacturés constituent 54% du commerce mondial de biens et services et les deux tiers du commerce mondial des biens.

Part des biens et services dans le total des exportations mondiales (en %)

	1913	1963	1973	2011
Produits primaires	**54,4**	**39,8**	**31,6**	**26,5**
- Produits agricoles	42,5	24,1	17,1	7,7
- Minéraux	5,9	5,0	4,9	3,9
- Combustibles	6,0	10,7	9,6	14,9
Produits manufacturés	**30,6**	**43,2**	**49,5**	**53,9**
Services commerciaux	**15,0**	**17,0**	**18,9**	**19,5**

(Source : OMC - 2013)

2. Les échanges de services (transports, voyages, autres services commerciaux) se sont développés plus tardivement que les échanges de biens sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication. Ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et progressent à peu près au même rythme que l'ensemble du commerce mondial. Du fait de leur importance, et bien que certains services restent difficilement exportables, les échanges de services font désormais l'objet de négociations internationales.

Evolution du commerce international par produits 1967-2010

	en milliards de dollars	taux de croissance annuel moyen, %				
	2010	1967-77	1977-87	1987-97	1997-10	1967-10
Commerce mondial	**17 882**	**17,8**	**8,3**	**8,4**	**7,8**	**10,3**
Primaires	2 471	19,4	3,2	5,4	10,8	9,6
Industrie	10 242	17,5	9,9	9,1	6,9	10,5
Services	3 556	17,8	9,4	9,1	7,7	10,7
PIB mondial	**63 383**	**12,4**	**8,7**	**6,1**	**5,8**	**8,0**

2 – La structure par zones géographiques

1. Le commerce mondial est encore largement dominé par les pays développés. Les pays européens et l'Amérique du Nord réalisait les deux-tiers des échanges mondiaux en 1948 et en 1973. Ce sont les européens qui ont le plus profité de cette ouverture au commerce mondial puisque leur part du marché mondial est passé du tiers en 1948 à plus de la moitié en 1973 mais il s'agit essentiellement du commerce à l'intérieur de l'UE (commerce intra-zone). De nos jours, l'Europe et l'Amérique du Nord contrôlent encore la moitié du commerce international de biens et de services.

Exportations mondiales de marchandises, par région et par certaines économies
(En milliards de dollars et en pourcentage)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011
Monde en valeur	**59**	**84**	**157**	**579**	**1 838**	**3 676**	**7 377**	**17 816**
Monde en %	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Amérique du Nord	**28,1**	**24,8**	**19,9**	**17,3**	**16,8**	**18,0**	**15,8**	**12,8**
États-Unis	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,3
Amérique du Sud et centrale	**11,3**	**9,7**	**6,4**	**4,3**	**4,4**	**3,0**	**3,0**	**4,2**
Europe	**35,1**	**39,4**	**47,8**	**50,9**	**43,5**	**45,4**	**45,9**	**37,1**
Allemagne	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,3
France	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,3
Italie	1,8	1,8	3,2	3,8	4,0	4,6	4,1	2,9
Royaume-Uni	11,3	9,0	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	2,7
Communauté d'États indépendants (CEI) b	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1,5**	**2,6**	**4,4**
Afrique	**7,3**	**6,5**	**5,7**	**4,8**	**4,5**	**2,5**	**2,4**	**3,3**
Moyen-Orient	**2,0**	**2,7**	**3,2**	**4,1**	**6,8**	**3,5**	**4,1**	**7,0**
Asie	**14,0**	**13,4**	**12,5**	**14,9**	**19,1**	**26,1**	**26,2**	**31,1**
Chine	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	10,7
Japon	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	4,6
Inde	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,7

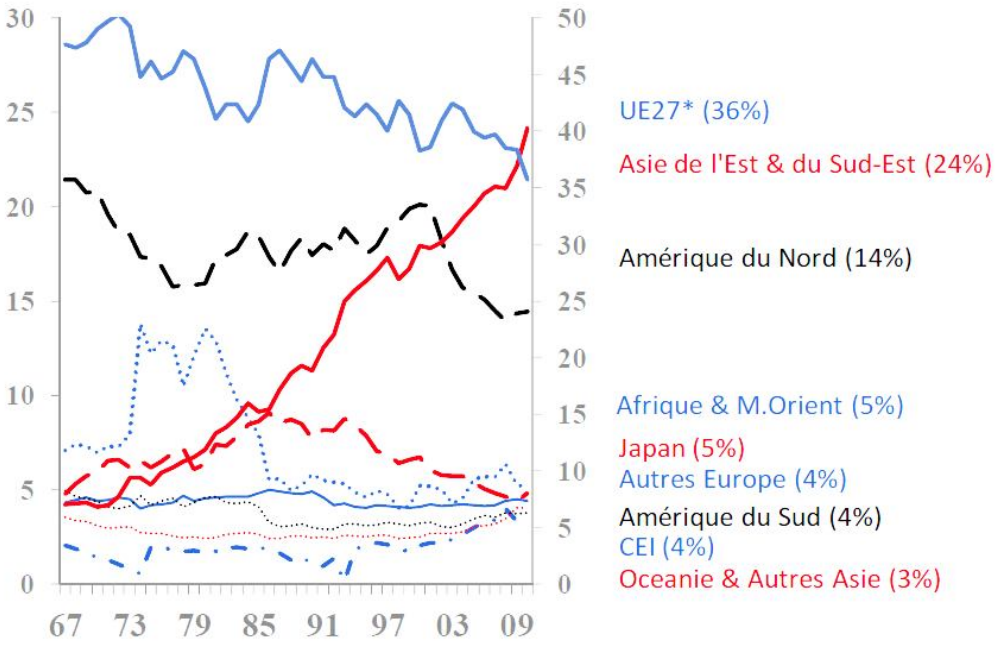
a Les chiffres concernent la République Fédérale d'Allemagne de 1948 à 1983.

b Les chiffres sont sensiblement affectés par l'inclusion des échanges mutuels des Etats baltes et de la CEI entre 1993 et 2003.

(Source : OMC 2013)

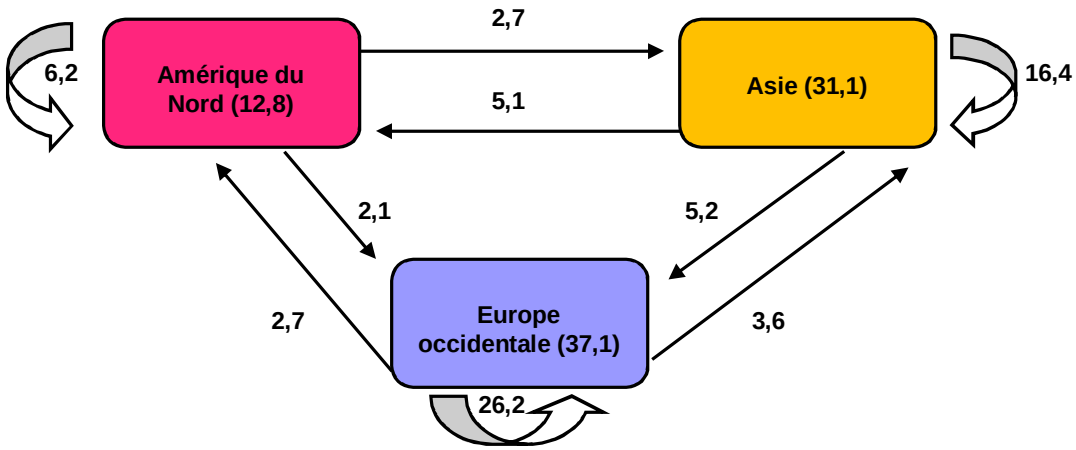
2. Cependant, dans la période récente, de nouveaux concurrents sont entrés sur la scène internationale, remettant en cause le monopole de l'avance technologique et de la spécialisation manufacturière des pays anciennement industrialisés. Ensemble, les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) représentent désormais près de 16,8% du commerce mondial de marchandises. Ce sont les pays d'Asie et le Moyen-Orient qui ont su augmenter leurs parts de marché à partir des années 1970. Ces deux régions représentaient 16% du commerce mondial en 1948 et 38,1% de nos jours. Les nouveaux pays industrialisés asiatique (Corée du Sud, Taïwan…), la Chine et l'Inde ont su s'insérer dans la division internationale du travail en exportant leurs produits manufacturés et leurs services (Inde). La Chine est devenue, en 2010, le premier exportateur mondial. Le Moyen-Orient a bénéficié de la hausse des prix du pétrole.

Part dans les exportations mondiales de biens et de services (En %)



3. Mais, les autres pays en développement et les pays en transition (ex bloc de l'Est) ont vu leur part de marché se réduire. Ces trois régions représentaient un cinquième des échanges mondiaux en 1948 et un huitième de nos jours. La mauvaise spécialisation de l'Amérique Latine et de l'Afrique dans les produits primaires et l'effondrement du bloc soviétique expliquent cette marginalisation du commerce mondial.

Flux des exportations mondiales en 2011 (en % du commerce mondial de marchandises)



4. La mondialisation commerciale est donc fortement concentrée sur un petit nombre de pays, incluant les émergents. Trois pays (Chine, Allemagne, Etats-Unis) réalisent à eux seuls 27,3% des exportations mondiales de biens. Si l'on raisonne par zones géographiques, on peut parler d'une tripolarisation des échanges mondiaux entre l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie. A elles trois, elles concentrent près de 81% du commerce mondial. Pour chaque zone, plus de la moitié des échanges sont des échanges intra-zone à l'exception de l'Amérique du Nord. En Europe ce commerce intra-zone représente près des trois-quarts des exportations européennes. On peut expliquer leur importance par la multiplication des accords de libre-échange depuis la création du Gatt et de l'OMC (ALENA, MERCOSUR, ASEAN, etc.). Ces accords permettent la suppression des droits de douane, la libre circulation des marchandises, des capitaux et des hommes. Ils favorisent donc les échanges entre les pays concernés par l'accord.

5. Le commerce extra-zone entre ces trois zones ne représente que 32,2% du commerce mondial. Il se fait à l'avantage de l'Asie qui dégage des excédents commerciaux avec l'Europe (1,6% du commerce mondial de marchandises) et avec l'Amérique du Nord (2,4% du commerce mondial de marchandises). L'Europe est également excédentaire vis-à-vis des Etats-Unis (0,6% du commerce mondial de marchandises). Au total, l'Amérique du Nord et l'Europe vivent au dessus de leurs moyens alors que l'Asie vit en dessous.

3 – Echanges interbranches et échanges intra-branches

1. Les échanges interbranches sont des échanges de différences qui résultent de la complémentarité des économies. Une branche *rassemble l'ensemble des établissements ou unités de production, qui produisent le même bien ou service*. Un commerce interbranche est un commerce qui se fait entre branches différentes (achat de pétrole/vente de voitures). Ce commerce concerne surtout des pays de niveaux de développement différents, c'est à dire les échanges entre les pays développés et les pays en voie de développement (échange de biens manufacturés contre des produits primaires).

✓ Ainsi, les pays développés exportent essentiellement des biens manufacturés (80% de leurs exportations), dont la moitié comprend des biens d'équipement à haute technologie. Les pays en développement sont avant tout spécialisés dans les produits primaires (plus de 40% de leurs exportations) et même certains sont mono-exportateurs (80% des recettes d'exportation de la Côte-d'Ivoire proviennent du Cacao et du Café).

✓ Ceci correspond à l'ancienne division internationale du travail. Les pays du Sud exportaient vers les pays du Nord des produits primaires (agricole, des minerais et des combustibles) et importaient des produits manufacturés en provenance du Nord. Les échanges portent sur des produits différents et complémentaires. Ceci correspond au modèle envisagé par Ricardo et par les néo-classiques.

Part de la Triade (UE, Etats-Unis, Japon) et des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) dans les exportations mondiales en 2006 et évolution de cette part sur la dernière décennie (en %)

	UE25		Etats-Unis		Japon		BRICs		dont Chine	
	Part %	Variation 96-06 (%)	Part %	Variation 96-06 (%)	Part %	Variation 96-06 (%)	Part %	Variation 96-06 (%)	Part %	Variation 96-06 (%)
Produits agricoles :	42,9	0,5	9,8	**-3,8**	0,7	0,0	11,0	7,4	3,4	1,0
Produits alimentaires	44,6	-0,4	9,2	-4,1	0,4	0,0	10,8	7,7	3,7	1,1
Carburants et minéraux :	18,2	-1,4	3,1	-1,0	0,9	-0,1	13,0	10,5	1,7	0,3
Carburants	15,0	0,1	2,0	-0,7	0,3	-0,1	12,8	10,1	1,0	-0,3
Produits manufacturés :	**43,8**	**-3,1**	**10,0**	**-2,5**	**7,1**	**-3,0**	**13,4**	**5,2**	**10,8**	**7,5**
Fer et acier	43,3	**-6,9**	3,4	-0,3	8,0	-2,7	18,4	**11,8**	8,7	6,1
Produits chimiques et connexes	54,5	-1,8	10,9	-1,9	4,6	-1,2	6,7	4,2	3,6	1,8
Produits pharmaceutiques	69,0		9,4		1,0	1,0	2,9		1,4	1,4
Machines et équipements de transport :	**42,0**	**-2,1**	11,3	-3,7	9,4	-4,6	**11,8**	**2,7**	10,5	8,7
Materiel professionnel et de télécommunication :	28,8	0,1	9,4	**-7,1**	6,9	-7,9	20,2	3,0	19,8	**17,1**
Electronique	31,1	31,1	9,5		4,7		26,4		26,1	
Télécommunication	35,9		6,4		6,2		23,5		22,7	
Circuits intégérés et composants electroniques	15,9		13,5		10,6		7,6		7,4	
Automobile	52,6	-0,7	9,4	-2,0	13,7	-1,9	3,3	1,2	1,4	1,3
Textile	32,6	**-9,7**	5,8	0,6	3,2	-1,4	27,4	**12,2**	22,3	14,3
Habillement	26,8	**-8,4**	1,6	-3,0	0,2	-0,1	34,1	**17,9**	30,6	15,6
Services commerciaux	**46,3**	**1,6**	**14,1**	**-2,9**	**4,4**	**-1,3**	7,7	**3,6**	**3,3**	**1,7**
Services de transport	44,4	1,6	11,1	-3,9	6,0	-1,0	6,7	3,3	3,3	2,3
Services de voyage	41,8	-0,2	14,3	-4,3	2,1	-0,2	7,1	4,7	4,5	2,2
Autres services	49,6	1,5	15,4	-1,6	5,0	-2,8	8,6	2,8	2,6	1,2

2. Les échanges intra-branches sont des échanges de similarité qui résultent de la proximité des économies. Un commerce intra-branche est un commerce qui se fait à l'intérieur de la branche pour des produits qui se distinguent, soit au niveau de leur utilisation (papier couché/papier journal), soit au niveau de leur technologie (photo papier/photo numérique), soit au niveau de leur marque (Renault/Fiat), soit au niveau de leur qualité. Ce commerce met en concurrence des pays au niveau de développement similaires (échanges de biens manufacturés contre d'autres biens manufacturés).
3. On voit donc surgir une nouvelle division internationale du travail dans laquelle :
   - ✓ Les pays du Nord échangent entre eux des produits comparables (des produits chimiques, des médicaments, des biens d'équipement, des automobiles, des produits de télécommunications, des produits électroniques...mais aussi des produits agricoles et alimentaires). Ce commerce intra-branche représente plus de la moitié des échanges.
   - ✓ Les pays du Nord échangent avec les pays émergents des biens manufacturés différents. Les pays du Sud exportent des produits intermédiaires (acier), des biens de consommation (textile, cuir, habillement, jouet) mais aussi des produits des NTIC (électronique grand public, télécommunications). Ce commerce interbranche se développe avec le transfert d'une partie de l'industrie mondiale dans les nouveaux pays industrialisés (NPI) et l'ensemble constitué du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine. Une partie de commerce s'explique par un commerce intra-firmes de composants de produits : les spécialisations ne portent plus seulement sur des produits ou des groupes de produits mais aussi sur des segments de la chaîne de production.
   - ✓ Les pays du Nord échangent avec le reste des pays du Sud des produits manufacturés contre des produits primaires car l'ancienne DIT n'a pas disparu.

B – Quels sont les facteurs du développement du commerce mondial ?

a) – Le rôle du progrès technique

1. Un des premiers facteurs de la mondialisation réside dans les innovations technologiques en matière de transports et de communication.

✓ Les progrès en matière de transports (bateau à vapeur, avion à réaction, porte conteneur, réseau autoroutier, infrastructure portuaire…) ont permis une accélération de la circulation des marchandises et une diminution des coûts. Ces derniers ont été divisés par 3,7 entre 1960 et 2000. Ainsi, Les porte-conteneurs géants génèrent des économies d'échelle dans le sens où, en transportant de très nombreux conteneurs, ils permettent d'amortir le coût du transport, qui devient presque négligeable pour chaque marchandise transportée. Par ailleurs, le conteneur est conçu de manière à être aisément manipulé, notamment lors de son transbordement d'un mode de transport l'autre. Il est facile à remplir et à vider. Ses dimensions sont standardisées, ce qui permet une standardisation de sa gestion et une rapidité de manutention. Mais, la plus grande partie du monde en développement est laissé à l'écart de ce processus cumulatif et bénéfique, faute de disposer d'une échelle de production et d'infrastructures attirant les services de transport les moins coûteux.

Coûts des transports et des communications en dollars constants de 1990 (Base 100 = 1970)

	1960	1970	1980	1990	2000
Prix de la minute de communication	192	100	12	8	3
Coût du fret maritime	142	100	80	50	38

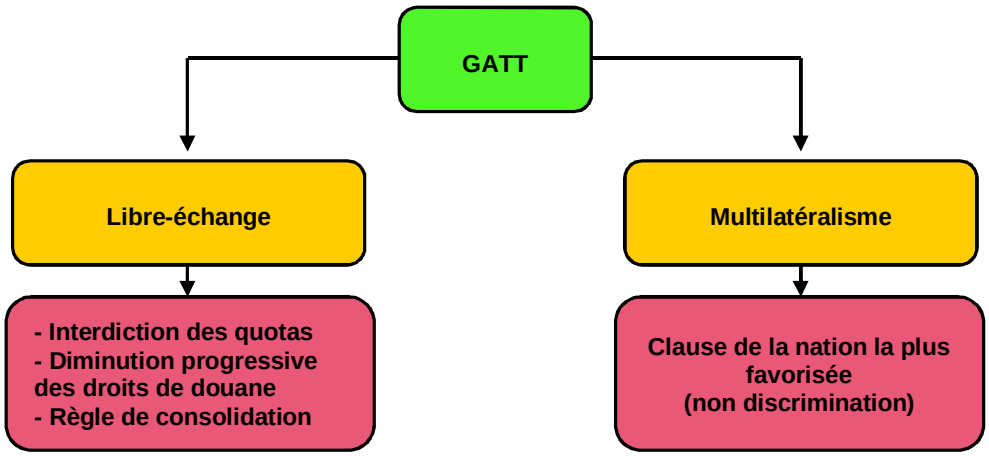
(Source : Banque Mondiale, Mai 2012)

✓ Les progrès en matière de communication et d'information (télégraphe, téléphone, ordinateurs, Internet…) ont permis de faire circuler rapidement l'information sur tous les territoires et de réduire considérablement les coûts (Ils ont été divisés par 64 entre 1960 et 2000).

b) – Le développement du libre-échange a aussi favorisé cette ouverture sur l'extérieur

1. Le second facteur du développement des échanges a, semble-t-il, été l'extension du libre-échange. On a assisté ces cinquante dernières années à une baisse des barrières tarifaires (Droits de douane) et non tarifaires (Contingentement, normes techniques et sanitaires…) qui touchaient les échanges internationaux. Les conséquences désastreuses du protectionnisme sur la prospérité et les relations internationales de l'entre-deux guerre ont poussé après la seconde guerre mondiale à un mouvement de libéralisation du commerce international. Sous la pression des Etats-Unis et dans le cadre de l'ONU va ainsi se mettre en place le GATT (General Agreement of Tariffs and Trade ; accord général sur les droits de douane et le commerce) en 1948 avec 28 pays signataires. Deux règles président à cet accord :

Les règles du libre-échange mises en place après la seconde guerre mondiale



✓ Le libre échange : il interdit les restrictions quantitatives (quota, contingentement de marchandises importées), qui limitent les quantités des importations autorisées, et met en place des cycles de négociations (les « rounds ») pour abaisser peu à peu les droits de douane sans pouvoir revenir en arrière (règle de la « consolidation »). A cela s'ajoute la réciprocité (ou principe du donnant-donnant) : un pays qui reçoit des avantages commerciaux est tenu d'accorder en retour des concessions équivalentes. Enfin, la loyauté dans les échanges suppose la prohibition des subventions aux exportations et du dumping (c'est à dire de la *vente à un prix inférieur au coût de production*) qui faussent la concurrence. Ces deux règles visent à établir une « concurrence saine et non faussée ».

Les grandes étapes des négociations commerciales

	Dillon Round	Kennedy Round	Tokyo Round	Uruguay Round	Doha Round
Date	**1960-1961**	**1962-1967**	**1973-1979**	**1986-1994**	**2001- ?**
Tarifs moyens	16,5	15,2	9,9	6,5	4,0
Engagements	- 7%	- 35%	- 34%	- 39%	?

(Source : Jean-Marie Paugham, *OMC* 2005)

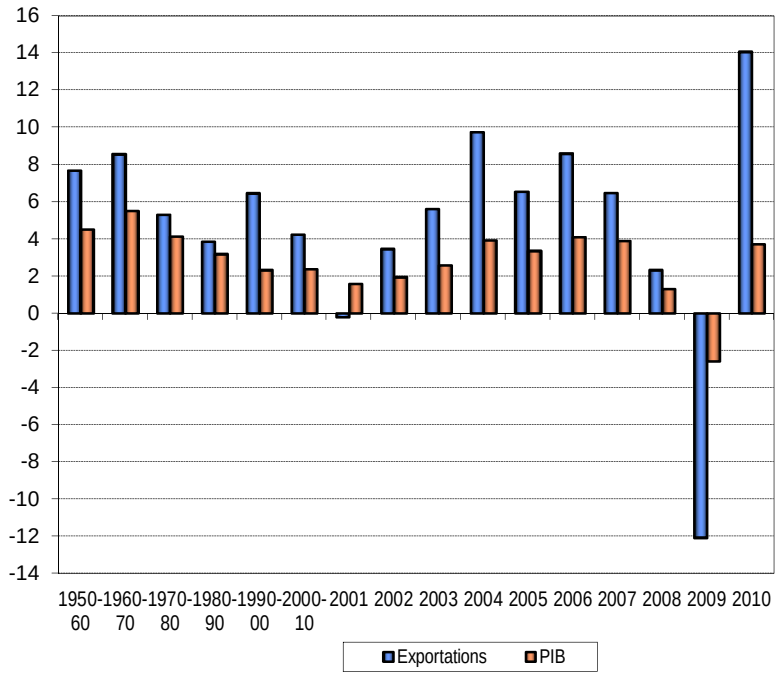
✓ Le multilatéralisme : les règles s'appliquent à tous les signataires et ne peuvent pas être négociée de pays à pays (refus du bilatéralisme). Tout ce qui est accordé à un pays doit l'être aux autres. Il s'agit de la « clause de la nation la plus favorisée ». Si la France baisse ses droits de douane sur les produits agricoles provenant du Niger, il doit automatiquement répercuter cette baisse sur les produits agricoles provenant des autres pays signataires du GATT.

2. Le GATT organise de grands cycles de négociations multilatérales entre les pays dans le but de réduire les tarifs douaniers et les restrictions quantitatives (barrières tarifaires). Ces cycles sont appelés des rounds. Ainsi vont se succéder pour les principaux le Kennedy Round, le Torquay Round, le Tokyo Round et l'avant dernier, l'Uruguay Round au terme du quel sera mis en place l'OMC. En 1994 le GATT est donc remplacé par l'organisation mondiale du commerce, instance qui devient permanente et à laquelle 149 pays ont adhéré en 2005. Entre 1947 et 1990 le bilan de ce processus est positif. On assiste en effet à une réduction importante des barrières tarifaires le niveau moyen des droits de douanes passant d'environ 40 % en 1947, ce qui signifiait que le produit étranger, dont la valeur était de 100 $, était vendu en France, par exemple, 140 $, à environ 4% dans les années 2000.

3. Cette baisse des droits de douane s'est accompagnée d'une explosion des échanges internationaux avec une hausse de plus de 1 600% entre ces deux dates et une hausse de plus de 600 % du PIB réel mondial. Il semble donc y a voir une corrélation positive entre le développement du libre-échange et la croissance des échanges internationaux.

Nom du round du GATT	Date des négociations	Nb de pays participants	Tarifs moyens avant le round en %	Réduction moyenne des tarifs (en %)
Genève	1947	23	40,0	35,0
Annecy	1949	13	26	2,0
Torquay	1950-1951	38	23,9	25,0
Genève	1955-1956	26	17,9	3,5
Dillon	1961-1962	26	16,5	7,0
Kennedy	1964	62	15,2	35,0
Tokyo	1973-1979	102	9,9	34,0
Uruguay	1986-1993	117	6,5	39,0
Doha	2001- ?	145	4,0	?

Croissance des exportations mondiales de marchandises et du PIB mondial en PPA (en %)



c) – Le rôle de la spécialisation dans la croissance des échanges internationaux

1. On peut, enfin, expliquer l'augmentation des échanges par les avantages la spécialisation des économies nationales dans la fabrication de certains biens ou de services. Les pays seraient obligés d'échanger car ils ne fabriquent pas la totalité des produits qu'ils consomment. Comment expliquer cette spécialisation et cette interdépendance des pays ?

1 – Les avantages absolus d'Adam Smith :

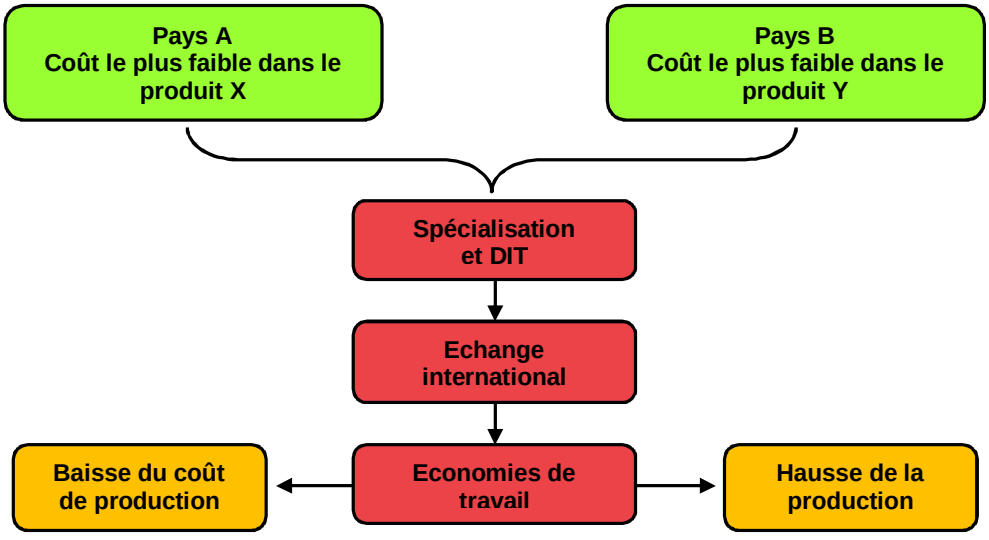
2. Adam Smith (1723-1790), dans « *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* » (1776), va s'efforcer de montrer que le commerce international est un jeu à somme positive grâce à la Division internationale du travail (DIT), qui correspond à *la spécialisation de chaque pays dans le domaine d'activité où il est le plus compétitif*. Elle doit se traduire par une ouverture des marchés et une élévation du niveau de la productivité des pays qui s'y engagent, autorisant ainsi un enrichissement collectif.

3. Smith construit un modèle à deux pays et deux produits différents. Le premier pays dispose d'un avantage absolu dans la production du premier produit, c'est-à-dire que sa productivité pour ce bien est la plus forte, ce qui revient à dire que ses coûts de production unitaires sont inférieurs à ceux de son concurrent et le second pays a un avantage absolu dans le second produit. Ce modèle repose sur un certain nombre d'hypothèses :

- ✓ Hypothèse n°1 - Un seul facteur de production : Smith est un auteur classique qui considère que seul le travail est un facteur de production.
- ✓ Hypothèse n°2 - La valeur travail : la valeur d'un bien correspond à son coût de production qui est égal au nombre d'heures de travail nécessaire pour le produire.
- ✓ Hypothèse n°3 - L'avantage absolu est une donnée : Smith ne s'interroge pas sur les origines de cet avantage. Il peut être naturel (le Portugal est plus ensoleillé que la Grande Bretagne) ou être un acquis (la Grande Bretagne a démarré plus tôt dans la course à l'industrialisation).
- ✓ Hypothèse n°4 - Le libre-échange : aucun obstacle ne vient entraver la libre entrée des marchandises étrangères sur le territoire national.

	Portugal	Grande Bretagne
Coût d'un tonneau de vin en heures de travail	80 h	120 h
Coût d'une mesure de tissu en heures de travail	100 h	90 h
Coût total en autarcie	**180 h**	**210 h**
Coût total après spécialisation	**160 h**	**180 h**
Gain horaire procuré par la spécialisation	**20 h**	**30 h**

4. Dans cet exemple, le Portugal et la Grande Bretagne, en produisant chacun de son côté un tonneau de vin et une mesure de tissu, mettent au total 390 heures de travail pour les réaliser. Adam Smith va montrer que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans l'activité pour laquelle ses coûts sont inférieurs aux coûts de l'étranger et à s'y approvisionner quand celui-ci produit à de meilleures conditions. En effet, en se spécialisant dans le vin, le Portugal va produire deux tonneaux de vin et économiser 20 heures de travail. La Grande Bretagne va réaliser deux mesures de tissu et économiser 30 heures de travail. Au total les deux pays auront gagné 50 heures de travail qu'ils pourront consacrer à une augmentation de la production.


Pays A
Coût le plus faible dans le produit X
Pays B
Coût le plus faible dans le produit Y
Spécialisation et DIT
Echange international
Economies de travail
Baisse du coût de production
Hausse de la production

5. La spécialisation et l'échange international ont donc trois avantages :

✓ D'une part, la productivité globale des économies augmente puisque la division internationale du travail (DIT) permet à un pays d'économiser du temps de travail en ne produisant plus les biens pour lesquels il n'est pas compétitif.

✓ D'autre part, la production va augmenter car les pays vont pouvoir consacrer les heures épargnées à une production supplémentaire du bien pour lequel ils sont plus compétitifs.

✓ Enfin, ils vont acheter à moindre coût les produits qu'ils ne savent pas fabriquer avec efficacité, ce qui augmente le pouvoir d'achat de leur population. Il y a donc un gain à l'échange pour tous les pays qui échangent.

6. Cette démonstration n'est vraie que si le commerce international est en libre-échange, *c'est-à-dire qu'aucun obstacle tarifaire (droits de douanes) ou non tarifaire (quota...) n'entrave les échanges*. Pourtant, Adam Smith admet que des mesures protectionnistes puissent être adoptées dans trois cas :

- Lorsque l'indépendance nationale est menacée ;
- Lorsque les autres pays sont protectionnistes ;
- Lorsque l'emploi est gravement menacé.

Mais, le cadre des avantages absolus est limité. En effet, comment un pays, qui n'aurait aucun avantage absolu (ses coûts de production seraient supérieurs à tous ses concurrents), pourrait-il payer ses importations puisqu'il n'aurait rien à exporter ?

2 – Les avantages comparatifs de David Ricardo :

1. David Ricardo (1772-1823) reprend le modèle d'Adam Smith mais cette fois-ci un des deux pays est le plus efficace pour les deux produits. On peut alors supposer que ce pays n'a pas intérêt à se spécialiser et à échanger. Pourtant, Ricardo va démontrer que les pays ont intérêt à se spécialiser dans le produit pour lequel il dispose d'un avantage comparatif ou relatif, *c'est à dire l'avantage spécifique dont dispose un pays par rapport à un autre, la spécialisation qui lui apporte la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité*. Le pays le plus performant doit se spécialiser dans le produit pour lequel il est comparativement à l'autre le meilleur, c'est-à-dire le produit pour lequel son avantage comparatif ou relatif est le plus élevé et le pays le moins performant doit se spécialiser dans le produit pour lequel son désavantage comparatif est le plus faible. L'avantage comparatif correspond donc au rapport entre les productivités respectives de chaque pays pour un bien ou le rapport entre leurs coûts unitaires pour ce bien.

Avantage comparatif = Productivité du pays A/Productivité du pays B

2. Dans le modèle simplifié proposé par Ricardo, qui met en relation la Grande Bretagne et le Portugal, produisant tous deux du vin et du tissu, la Grande Bretagne ne dispose d'aucun avantage absolu puisqu'elle est la moins efficace dans la production des deux biens. Les coûts de production (en heures de travail) sont les suivants :

	Portugal	Grande Bretagne
Coût d'un tonneau de vin en heures de travail	40 h	200 h
Coût d'une mesure de tissu en heures de travail	80 h	100 h
Avantage comparatif dans le vin du Portugal	**200/40 = 5**	
Avantage comparatif dans le tissu du Portugal	**100/80 = 1,25**	
Coût total en autarcie	120 h	300 h
Coût total après spécialisation	80 h	200 h
Gain horaire procuré par la spécialisation	**40 h**	**100 h**
Quantité produite après la spécialisation	3 tonneaux de vin	3 mesures de drap

✓ Dans le vin, le Portugal est 5 fois plus productif que la Grande-Bretagne ce qui signifie que le coût de fabrication d'un tonneau au Portugal représente 20% de celui de la GB ;

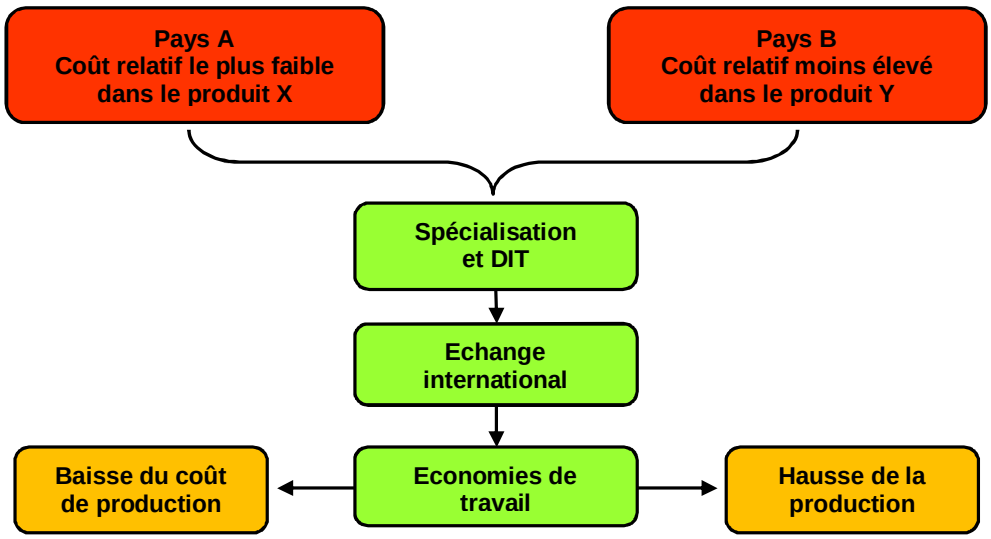
✓ Dans le tissu, le Portugal est 1,25 fois plus productif que la Grande-Bretagne ce qui signifie que le coût de fabrication d'une mesure de tissu au Portugal représente 80% celui de la Grande Bretagne.

Le Portugal a donc le plus grand avantage dans le vin. Il va abandonner la production de tissu et se consacrer uniquement au vin. La Grande-Bretagne a le moindre désavantage dans le tissu. Elle va abandonner la production de vin et se consacrer à la fabrication de tissu. Après spécialisation, le Portugal « récupère » 40 heures qu'il va affecter à la production de vin, ce qui lui permet d'en produire 2 tonneaux de plus. La GB, quant à elle, peut réaffecter 100 heures dans le tissu, ce qui lui permet d'en produire 2 mesures de plus. La spécialisation a donc augmenté la production mondiale de 2 tonneaux de vin et de 2 unités de tissus supplémentaires.

3. Chaque pays va pouvoir échanger ses excedents et gagner à l'échange à la condition que les prix relatifs du marché mondial ou termes de l'échange soient compris dans la fourchette des prix relatifs de l'échange interne :

Prix relatif = Prix d'un bien B/Prix d'un bien A

Dans notre exemple, la fourchette des prix relatifs internes se situe entre 2 (le tissu coût 2 fois plus cher que le vin au Portugal) et 0,5 (il faut deux fois moins d'heures pour fabriquer du tissu que du vin en Grande-Bretagne). Ainsi, si le prix mondial s'établit à 1 (une tonneau de vin s'échange contre une unité de tissu), le Portugal gagne 1 mesure de tissu soit 100% de tissu en plus en vendant son vin et la GB gagne 1 tonneau de vin soit 100% de vin en plus en vendant une unité de tissu. Mais, si le prix mondial se fixe à 3 tonneaux de vin pour 1 mesure de tissu, le Portugal perd 0,33 mesure de tissu en plus (une perte de 33%) alors que la GB gagne 5 tonneaux (un gain de 400% !).


Pays A
Coût relatif le plus faible dans le produit X
Pays B
Coût relatif moins élevé dans le produit Y
Spécialisation et DIT
Echange international
Economies de travail
Baisse du coût de production
Hausse de la production

4. Cette démonstration suppose un certain nombre d'hypothèses :

✓ Hypothèse n°1 - Le marché mondial est en concurrence pure mais pas parfaite : le prix relatif d'un bien sur le marché mondial est fixé selon les lois de l'offre et de la demande en concurrence.

✓ Hypothèse n°2 - L'immobilité internationale des facteurs : le capital et le travail sont immobiles à l'extérieur, c'est à dire qu'il n'y a pas de migrations internationales et d'investissement à l'étranger, sinon il y aurait échange de travail et de capital à la place de l'échange des biens. En revanche, les facteurs sont mobiles à l'intérieur du pays.

✓ Hypothèse n°3 - Les avantages comparatifs sont durables : en effet, les rendements sont constants ce qui signifie qu'un pays avantagé le restera et qu'il n'y a pas d'économies d'échelle.

✓ Hypothèse n°4 - Le commerce mondial est un commerce interbranche : l'échange s'effectue entre deux pays de spécialisation et éventuellement de développement différents (Angleterre et Portugal). Les produits échangés sont de nature différente (drap contre vin). Ce commerce mondial correspond à la DIT traditionnelle. (Sud exportant des produits primaires le Nord des produits manufacturés).

✓ Hypothèse n°5 - Le libre échange : les marchés nationaux ne doivent pas être protégés par des barrières tarifaires ou non tarifaires.

3 – Le modèle HOS et la dotation des facteurs de production

1. Proposée en 1933 par l'économiste néo-classique suédois Bertil Ohlin (1899-1979), la loi des proportions de facteurs vise à approfondir l'analyse de Ricardo en expliquant l'origine des différences de coût de production entre les pays. Pourquoi un pays est-il spécialisé dans tel produit et pourquoi un autre pays est-il plus compétitif dans un autre produit ? Cette approche peut être considérée comme un approfondissement de celle de Ricardo mais elle en modifie certaines hypothèses :

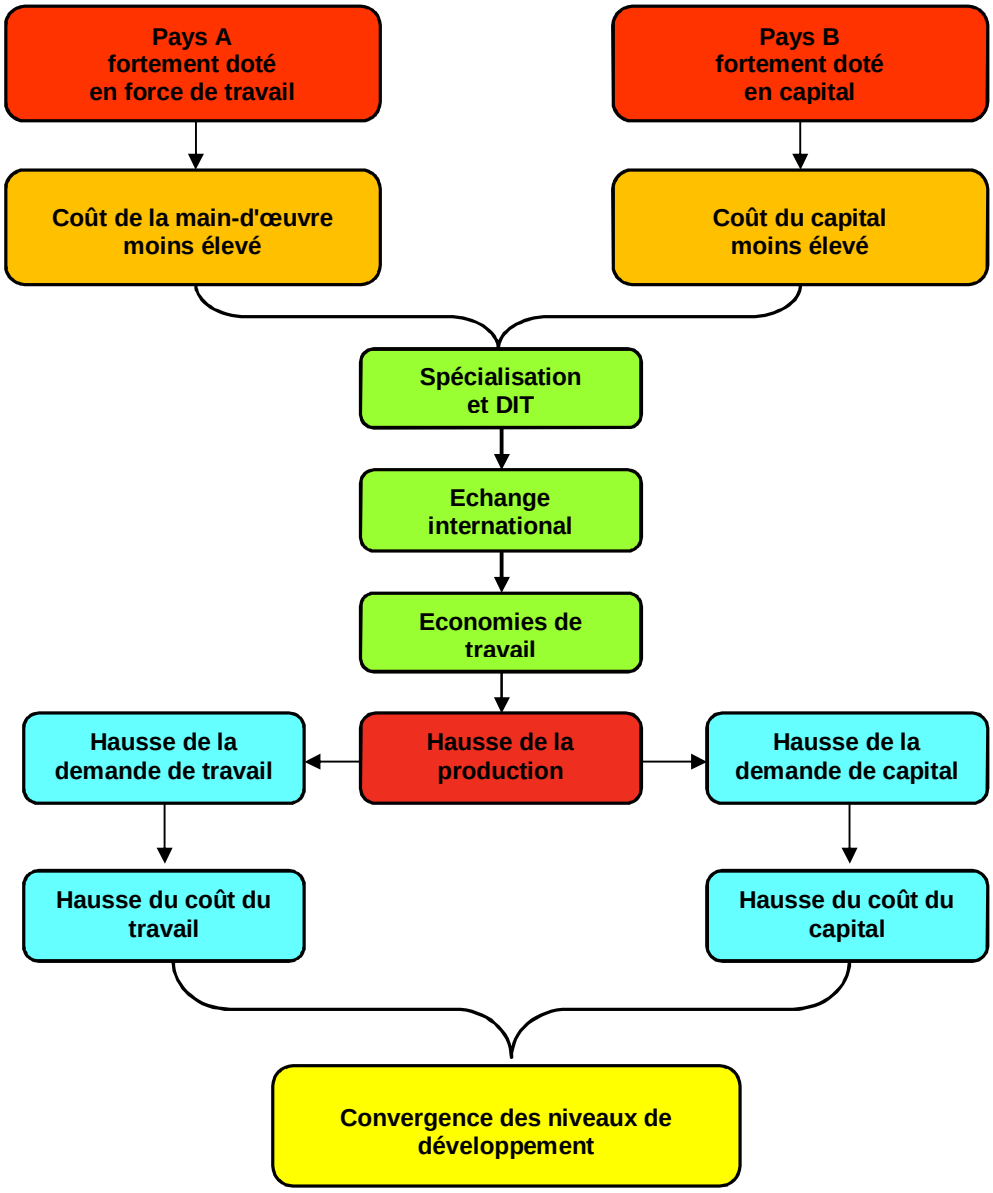
✓ Hypothèse n°1 - Deux facteurs : le travail n'est pas le seul facteur de production. Il faut lui adjoindre le facteur capital (dont la terre). Mais ces deux facteurs sont immobiles au niveau international comme dans la théorie de Ricardo.

✓ Hypothèse n°2 - Un coefficient de capital identique : les technologies de production sont identiques d'un pays à l'autre, mais diffèrent selon les branches d'activité, c'est-à-dire que, quel que soit le pays, pour produire du blé il faut utiliser une proportion identique de travail, de capital et de ressources naturelles, mais que la production d'automobiles nécessite, elle, une utilisation de facteurs différente.

2. La loi de la dotation de facteurs (encore appelée " loi d'Heckscher-Ohlin ") peut être énoncée comme suit : *chaque pays dispose d'un avantage comparatif et a intérêt à se spécialiser dans les produits qui utilisent le facteur de production dont il dispose en abondance*. Elle consiste à observer que les pays richement dotés en travail (pays à bas salaires) disposent d'une supériorité dans les productions intensives en main-d'oeuvre, telles que le textile par exemple. De même, les pays richement dotés en capital disposeront d'un avantage de coûts comparés dans les productions capitalistiques, telle que la production d'avions par exemple, les pays disposant d'abondants gisements pétrolifères pourront se spécialiser dans l'extraction (et, le cas échéant, le raffinage) du pétrole, etc. L'échange international de marchandises se révèle donc être un échange de facteur abondant contre des facteurs rares.

3. Le théorème HOS, du nom de ses trois concepteurs (Eli Hechscher (1889-1952), Bertil Ohlin et Paul Samuelson - 1915) montre que le commerce international enrichit mutuellement les pays qui commercent et tend à égaliser dans tous les pays la rémunération réelle (en pouvoir d'achat) de chacun des facteurs de production.

   - En effet, le pays qui se sera spécialisé dans une industrie à forte intensité de main-d'œuvre va augmenter la demande de travail. Le facteur travail va devenir plus rare et donc plus cher (les salaires sont ainsi appelés à augmenter en Chine). A l'inverse, le facteur capital, moins utilisé, va devenir plus abondant et donc moins cher.
   - Le libre-échange produirait donc des effets particulièrement bénéfiques. Grâce à lui, les différences des niveaux des salaires, ainsi que les disparités des taux de profits de pays à pays tendraient à disparaître. Les économies nationales deviendraient de plus en plus similaires. On retrouve la théorie de la convergence des économies.

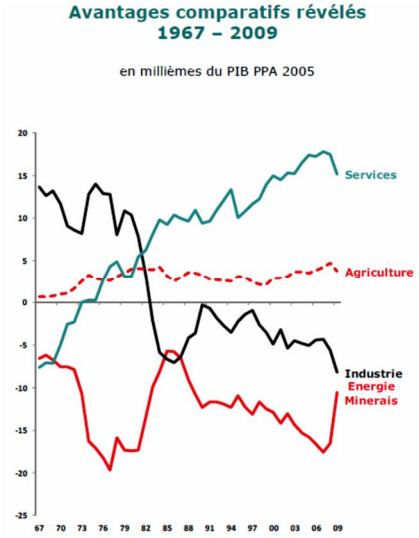


4. Ainsi, les pays se sont spécialisés dans les secteurs où ils disposent le plus grand avantage comparatif.

✓ Les pays développés se sont spécialisés dans des industries utilisant beaucoup de capital et du travail qualifié car ce sont ces facteurs dont ils disposent en abondance et dont le coût relatif est le plus faible. Ils vont exporter des automobiles, des avions, des médicaments, des produits chimiques, des services qualifiés et

importer des produits agricoles, des matières premières et des biens de consommation courante en provenance des pays moins développés.

- Les Etats-Unis ont un avantage comparatif dans les services, l'agriculture et dans certains secteurs industriels (les moteurs, les produits intermédiaires, les produits pharmaceutiques…).



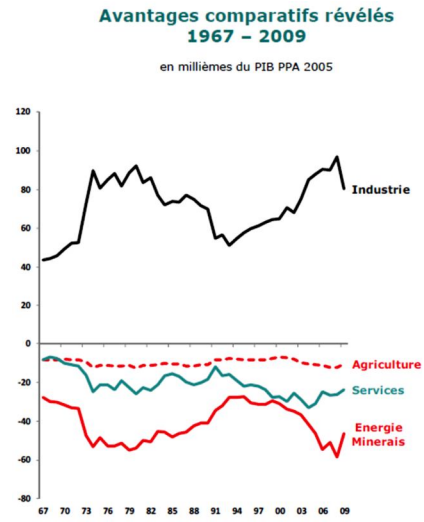
1967

Points forts		Points faibles	
	en millièmes du PIB courant		
Eléments de véhicules auto.	1,9	Pétrole brut	-2,8
Matériel informatique	1,4	Automobiles particulières	-2,4
Aéronautique et espace	1,4	Produits raffinés du pétrole	-1,8
Moteurs	1,3	Gaz naturel	-1,5
Matériel BTP	1,1	Fer et acier	-0,9
Instruments de mesure	0,9	Métallurgie non ferreuse	-0,8
Composants électroniques	0,9	Electronique grand public	-0,8
Articles en plastique	0,8	Cuirs	-0,5
Matériel de télécommunicatior	0,7	Viandes et poissons	-0,5
Fournitures électriques	0,6	Vêtements de bonneterie	-0,5

2009

Points forts		Points faibles	
	en millièmes du PIB courant		
Articles en plastique	2,2	Pétrole brut	-9,9
Instruments de mesure	2,1	Matériel informatique	-2,7
Moteurs	2,0	Matériel de télécommunicatior	-2,3
Autres produits agricoles	1,6	Automobiles particulières	-2,3
Céréales	1,5	Electronique grand public	-1,8
Composants électroniques	1,3	Vêtements de bonneterie	-1,5
Matériel BTP	1,3	Vêtements de confection	-1,3
Produits de toilette	1,1	Cuirs	-1,3
Peintures	0,9	Meubles	-0,8
Produits pharmaceutiques	0,9	Gaz naturel	-0,5

- L'Allemagne a un avantage comparatif dans l'industrie, essentiellement dans l'automobile et les biens d'équipement.



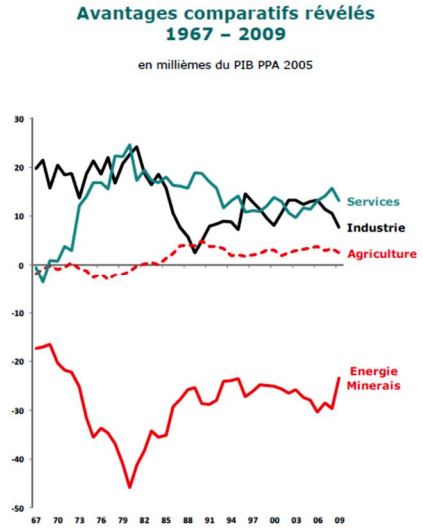
1967

Points forts		Points faibles	
	en millièmes du PIB courant		
Automobiles particulières	8,6	Pétrole brut	-20,2
Machines spécialisées	5,3	Autres produits agricoles	-4,9
Fournitures électriques	5,3	Produits raffinés du pétrole	-4,5
Moteurs	4,6	Métallurgie non ferreuse	-4,4
Quincaillerie	4,4	Viandes et poissons	-2,2
Produits pharmaceutiques	4,1	Papier	-2,2
Articles en plastique	3,9	Vêtements de bonneterie	-2,1
Eléments de véhicules auto.	3,0	Minerais non ferreux	-2,0
Véhicules utilitaires	2,6	Vêtements de confection	-1,9
Matériel de télécommunication	2,3	Cuirs	-1,7

2009

Points forts		Points faibles	
	en millièmes du PIB courant		
Automobiles particulières	14,2	Pétrole brut	-13,5
Machines spécialisées	7,2	Gaz naturel	-10,0
Moteurs	5,1	Autres produits agricoles	-6,4
Quincaillerie	4,2	Matériel informatique	-3,8
Instruments de mesure	3,9	Vêtements de bonneterie	-3,0
Articles en plastique	3,4	Vêtements de confection	-2,7
Véhicules utilitaires	3,0	Matériel de télécommunicatior	-2,5
Matériel BTP	2,9	Produits raffinés du pétrole	-2,3
Machines-outils	2,3	Cuirs	-2,3
Fournitures électriques	2,2	Electronique grand public	-2,2

- La France dispose d'avantages comparatifs plus dispersés : les services (le tourisme, les services financiers), l'agriculture, et certains secteurs industriels (les avions, les produits pharmaceutiques, les produits de luxe…).



1967

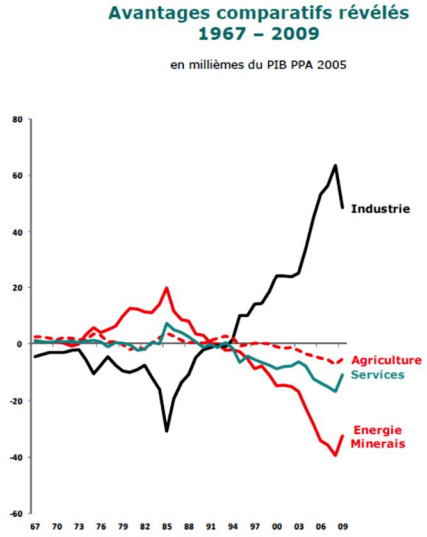
Points forts		Points faibles	
	en millièmes du PIB courant		
Automobiles particulières	3,9	Pétrole brut	-17,9
Produits raffinés du pétrole	2,7	Charbon	-1,5
Produits pharmaceutiques	2,1	Autres produits agricoles	-1,4
Fournitures électriques	1,6	Meubles	-1,4
Boissons	1,4	Métallurgie non ferreuse	-1,2
Fer et acier	1,4	Viandes et poissons	-0,9
Articles en caoutchouc	1,3	Composants électroniques	-0,9
Produits de toilette	1,2	Instruments de mesure	-0,7
Eléments de véhicules auto.	1,2	Papier	-0,6
Cuirs	1,1	Prod. agric. non comestibles	-0,6

2008

Points forts		Points faibles	
	en millièmes du PIB courant		
Aéronautique et espace	10,7	Pétrole brut	-11,4
Produits pharmaceutiques	4,8	Gaz naturel	-3,4
Produits de toilette	4,6	Automobiles particulières	-2,8
Boissons	3,7	Matériel informatique	-2,5
Céréales	2,5	Vêtements de bonneterie	-2,0
Eléments de véhicules auto.	2,3	Produits raffinés du pétrole	-1,8
Moteurs	2,1	Vêtements de confection	-1,8
Corps gras	1,3	Meubles	-1,5
Fournitures électriques	1,2	Electronique grand public	-1,4
Instruments de mesure	0,9	Matériel de télécommunicatior	-1,3

✓ Les pays en développement doivent se sont spécialisés dans les produits primaires (agricoles, minerais, combustibles) et dans des industries de main-d'œuvre car les coûts salariaux unitaires y sont plus faibles.

- La Chine dispose des avantages comparatifs importants dans les industries de main-d'œuvre (produits informatiques, électroniques, électroménager, textile).



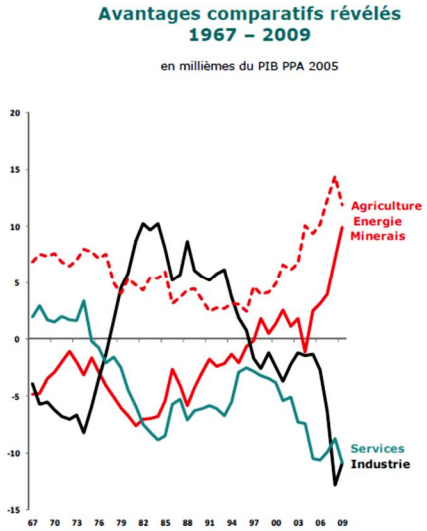
1967

Points forts		Points faibles	
en millièmes du PIB courant			
Autres produits agricoles	1,2	Fer et acier	-1,4
Articles manufacturés nda	0,9	Chimie organique de base	-1,4
Viandes et poissons	0,8	Première transform. du fer	-0,8
Fils et tissus	0,7	Engrais	-0,7
Vêtements de confection	0,6	Instruments de mesure	-0,5
Conserves végétales	0,4	Machines-outils	-0,4
Cuirs	0,3	Articles en plastique	-0,4
Charbon	0,3	Moteurs	-0,3
Minerais non ferreux	0,3	Métallurgie non ferreuse	-0,3
Vêtements de bonneterie	0,2	Véhicules utilitaires	-0,3

2009

Points forts		Points faibles	
en millièmes du PIB courant			
Matériel informatique	17,1	Pétrole brut	-18,7
Matériel de télécommunication	14,0	Composants électroniques	-12,2
Articles manufacturés nda	10,0	Minerais de fer	-11,1
Cuirs	8,6	Minerais non ferreux	-6,5
Vêtements de bonneterie	8,3	Métallurgie non ferreuse	-6,1
Vêtements de confection	7,9	Appareils d'optique	-5,9
Electronique grand public	6,4	Articles en plastique	-5,5
Meubles	4,5	Chimie organique de base	-5,0
Quincaillerie	3,7	Autres produits agricoles	-4,1
Electroménager	3,6	Prod. agric. non comestibles	-3,1

- Le Brésil a des avantages comparatifs dans les produits agricoles (soja, volailles…) et les industries agro-alimentaires.



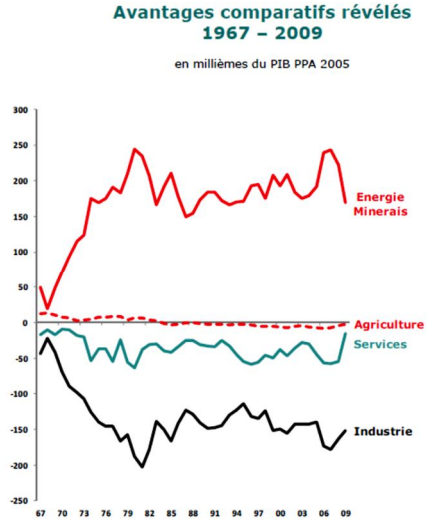
1967

Points forts		Points faibles	
en millièmes du PIB courant			
Autres produits agricoles	10,8	Pétrole brut	-6,3
Minerais de fer	4,2	Gaz naturel	-2,6
Sucre	1,9	Matériel de télécommunication	-1,4
Prod. agric. non comestibles	1,8	Moteurs	-1,0
Conserves végétales	1,3	Fournitures électriques	-1,0
Fer et acier	1,0	Produits raffinés du pétrole	-1,0
Aliments pour animaux	0,9	Chimie organique de base	-0,9
Minerais non ferreux	0,9	Quincaillerie	-0,8
Produits de toilette	0,6	Métallurgie non ferreuse	-0,7
Viandes et poissons	0,5	Aéronautique et espace	-0,7

2009

Points forts		Points faibles	
en millièmes du PIB courant			
Autres produits agricoles	10,2	Engrais	-3,0
Minerais de fer	9,2	Matériel de télécommunication	-2,6
Sucre	4,2	Produits pharmaceutiques	-2,4
Viandes et poissons	4,2	Automobiles particulières	-2,4
Fer et acier	2,3	Matériel informatique	-2,0
Aliments pour animaux	2,0	Machines spécialisées	-1,9
Pétrole brut	1,6	Fournitures électriques	-1,9
Papier	1,5	Instruments de mesure	-1,8
Minerais non ferreux	1,0	Articles en plastique	-1,7
Cuirs	0,9	Composants électroniques	-1,7

- Le Nigéria utilise son principal atout le pétrole comme l'Arabie-Saoudite, la Russie…



1967

Points forts		Points faibles	
en millièmes du PIB courant			
Pétrole brut	78,9	Produits pharmaceutiques	-7,9
Autres produits agricoles	11,4	Fournitures électriques	-6,4
Corps gras	2,2	Quincaillerie	-5,4
Métallurgie non ferreuse	2,1	Automobiles particulières	-5,3
Prod. agric. non comestibles	2,0	Moteurs	-4,9
Aliments pour animaux	1,3	Véhicules utilitaires	-4,7
Minerais non ferreux	0,9	Matériel de télécommunication	-4,4
Minerais de fer	0,1	Fils et tissus	-4,0
Ouvrages en bois	0,0	Eléments de véhicules auto.	-3,4
Electricité	0,0	Articles en plastique	-3,2

2009

Points forts		Points faibles	
en millièmes du PIB courant			
Pétrole brut	210,8	Produits raffinés du pétrole	-32,5
Gaz naturel	27,2	Automobiles particulières	-18,5
Autres produits agricoles	7,3	Céréales	-13,0
Prod. agric. non comestibles	0,6	Véhicules utilitaires	-12,8
Minerais non ferreux	0,3	Moteurs	-12,0
Charbon	0,2	Articles en plastique	-11,0
Tabacs manufacturés	0,1	Quincaillerie	-10,9
Cuirs	0,1	Machines spécialisées	-9,0
Minerais de fer	0,0	Matériel BTP	-8,9
Coke	0,0	Matériel de télécommunication	-8,6

4 – Les critiques des nouvelles théories du commerce international

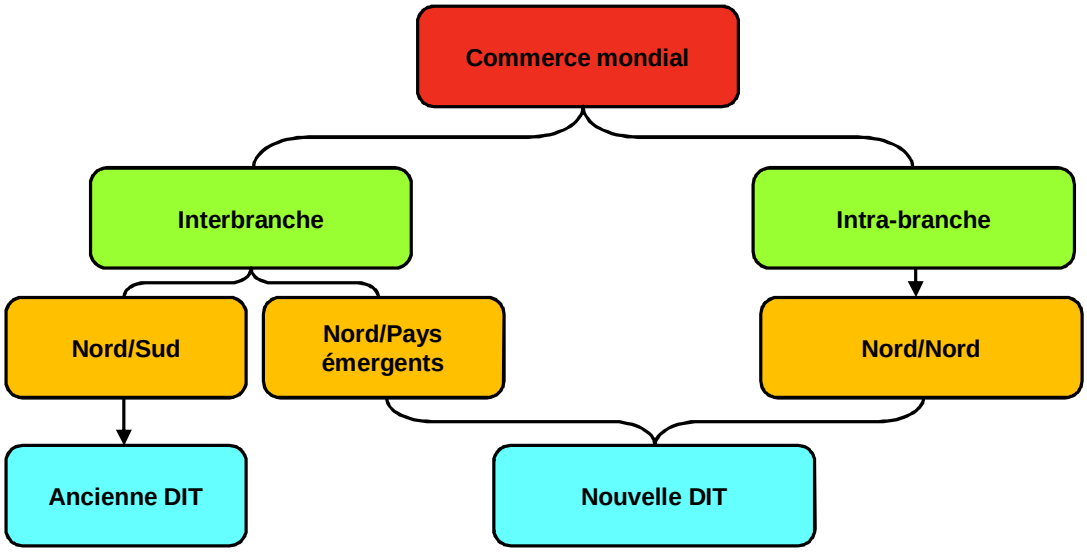
1. Cependant ces théories classiques et néo-classiques ne permettent pas bien d'expliquer le développement des échanges de biens similaires ou entre pays bénéficiant de la même dotation. Le commerce mondial ne repose pas seulement sur des différences de productivité, de coûts ou de dotations de facteurs. Il repose aussi sur des différences de produits. Pour expliquer ces échanges de produits similaires entre pays, les économistes keynésiens se tournent vers la demande.

2. La nouvelle théorie abandonne l'hypothèse de concurrence pure et parfaite, et postule que la concurrence est imparfaite avec des oligopoles jouant sur la différenciation des produits, et qu'il existe des économies d'échelle.

✓ Tout d'abord, S.B. Linder va montrer l'avantage comparatif s'explique par l'importance de la demande interne du produit. Plus elle est importante, plus le pays bénéficiera d'économies d'échelle qui lui permettront de diminuer ses coûts de production et donc ses prix. Les exportations ne débuteront qu'une fois le marché intérieur satisfait. Le produit (qui correspond au niveau de vie interne du pays exportateur) ne pourra donc être exporté que dans des pays à niveau de salaire comparable, donc à facteurs de production comparables. Ainsi, des dotations de facteurs identiques facilitent le commerce intra-branche entre pays développés qui est le commerce dominant depuis les Trente glorieuses.

✓ Ensuite, B. Lassudrie-Duchêne et Paul Krugman montrent que les produits ne sont pas rigoureusement identiques (une Renault n'est pas une Opel). Ils présentent un potentiel de différentiation résultant de leur image de marque, de leurs qualités spécifiques. En effet, le goût du consommateur pour la variété offre une part de marché à tout exportateur qui propose une spécification différenciée d'un même produit générique. Ceci résulte de la volonté du consommateur de se différencier en acquérant des produits ayant une image de marque valorisante. Les fondements du commerce international ne reposent plus sur la compétitivité prix mais sur la compétitivité hors-prix.

3. En conséquence, les pays développés exportent et importent pratiquement les mêmes biens - et parfois en provenance et à destination des mêmes partenaires commerciaux (échanges croisés de produits similaires). Comment se fait-il que les pays échange des produits similaires ? Il faut, en fait, distinguer deux types d'échange :



C – Quels sont les avantages et les inconvénients de l'ouverture du marché mondial ?

a) – Les avantages de l'ouverture

1. Pour les économistes libéraux, la division internationale du travail, l'ouverture au commerce international et le libre-échange favorisent la croissance et le développement des pays. Ils profitent à la fois aux producteurs et aux consommateurs et ont des effets cumulatifs puissants.

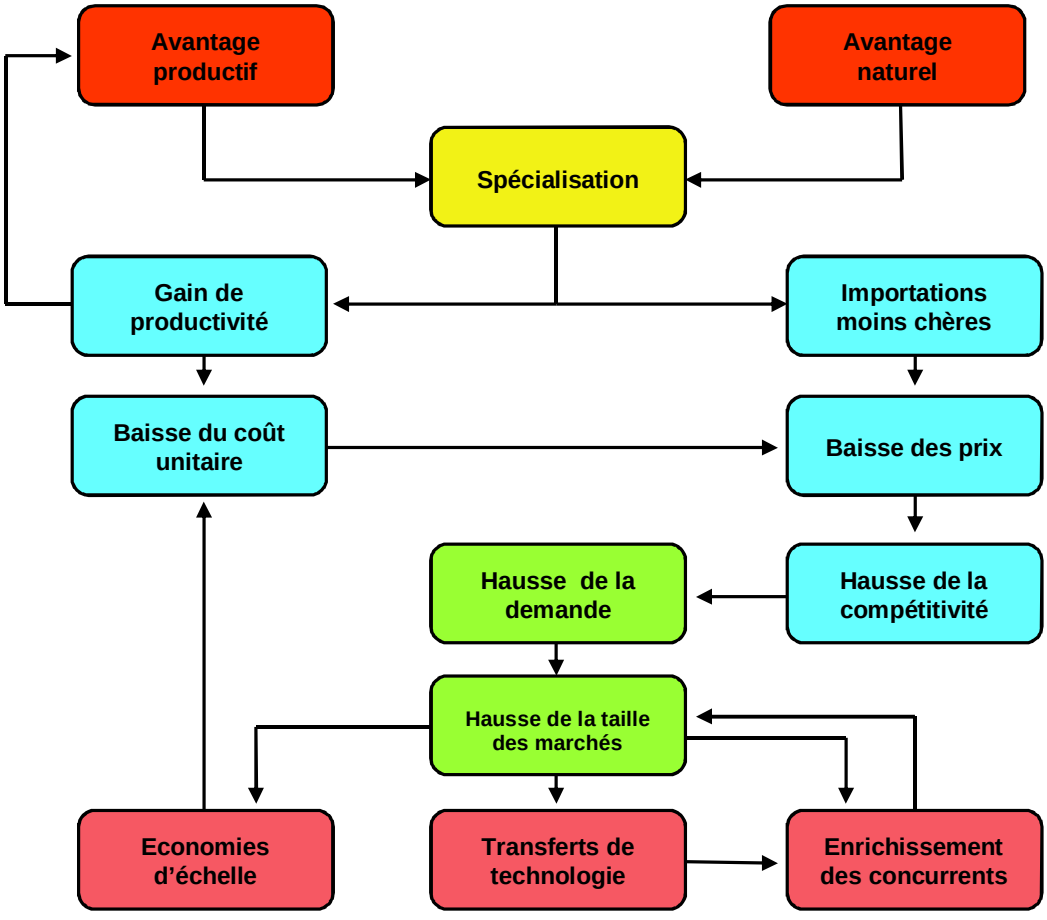
2. Pour les producteurs, le développement du commerce international favorise les gains de productivité et l' innovation pour plusieurs raisons :

✓ D'une part, la spécialisation permet une économie de travail et une hausse de la productivité globale puisque la firme abandonne ses secteurs les moins productifs pour affecter sa main-d'œuvre dans les secteurs les plus productifs. Les coûts unitaires vont diminuer ainsi que les prix. La compétitivité-prix de l'entreprise va augmenter ce qui va lui permettre de vendre plus sur les marchés intérieurs et extérieurs.

- ✓ D'autre part, en s'ouvrant à l'extérieur, la taille du marché augmente ce qui va permettre à l'entreprise de produire plus, de dégager des effets d'apprentissage (hausse de la productivité due à la grande série) et des économies d'échelle (l'entreprise réduit ses coûts unitaires en produisant davantage) qui vont augmenter sa compétitivité-prix.
- ✓ Enfin, l'ouverture internationale permet à de nouvelles entreprises d'entrer sur les marchés nationaux, ce qui accentue la concurrence et fait pression à la baisse sur les prix. Les entreprises sont donc obligés d'innover pour améliorer les procédés de fabrication, augmenter leur productivité et réduire leurs coûts unitaires ou pour offrir de nouveaux produits qui leur permettra de se distinguer des concurrents et d'améliorer leur compétitivité hors-prix ou structurelle.

3. Pour les consommateurs, le développement des échanges de marchandises, le libre-échange et la spécialisation ont plusieurs avantages :

- ✓ D'une part, l'importation de produits moins chers et le renforcement de la concurrence poussent les prix à la baisse ce qui augmente le pouvoir d'achat des consommateurs qui vont augmenter leur demande de services internes. Ainsi, les pays occidentaux ont importé des biens de consommation produit dans les pays émergents (vêtements, ordinateurs, jouets…) ce qui a augmenté le pouvoirs d'achat de leurs consommateurs qui ont pu, peu à peu, déplacer leurs consommation sur des services produits sur place.
- ✓ D'autre part, l'échange international accroit le choix des consommateurs et leur permet d'accéder à des produits qui ne sont pas réalisés localement. En effet sans échanges internationaux les consommateurs n'auraient pas accès à un certain nombre de produits. On peut par exemple couramment consommer du café et des bananes en France sans que ces produits y soient produits. Mais, le commerce international accroît aussi la diversité des produits pour un même usage. Les consommateurs français ont ainsi le choix entre des automobiles françaises et des automobiles provenant des quatre coins du monde.



4. Enfin, les échanges internationaux ont des effets cumulatifs qui profitent à tous :

- ✓ D'une part, les gains de productivité et l'extension des marchés interagissent et se renforcent mutuellement. La réduction des coûts unitaires de production dans les entreprises grâce aux économies d'échelle permet la baisse des prix de vente des biens et services. La demande accrue impose alors d'augmenter l'offre, ce qui renforce encore les économies d'échelle et la baisse possible des prix de production.
- ✓ D'autre part, le développement des échanges enrichit les pays concurrents ce qui va se traduire, à terme, par une hausse de nos exportations à condition que notre appareil productif soit compétitif. La Chine importe, ainsi, de plus en plus de produits de luxe français ou de biens d'équipement allemands.

✓ Enfin, les échanges de biens et de services permettent des transferts de technologie qui bénéficient aux pays moins avancés et leur permettent un rattrapage. La Chine, par exemple, copie les technologies occidentales pour se les approprier puis pour les dépasser (le TGV par exemple).

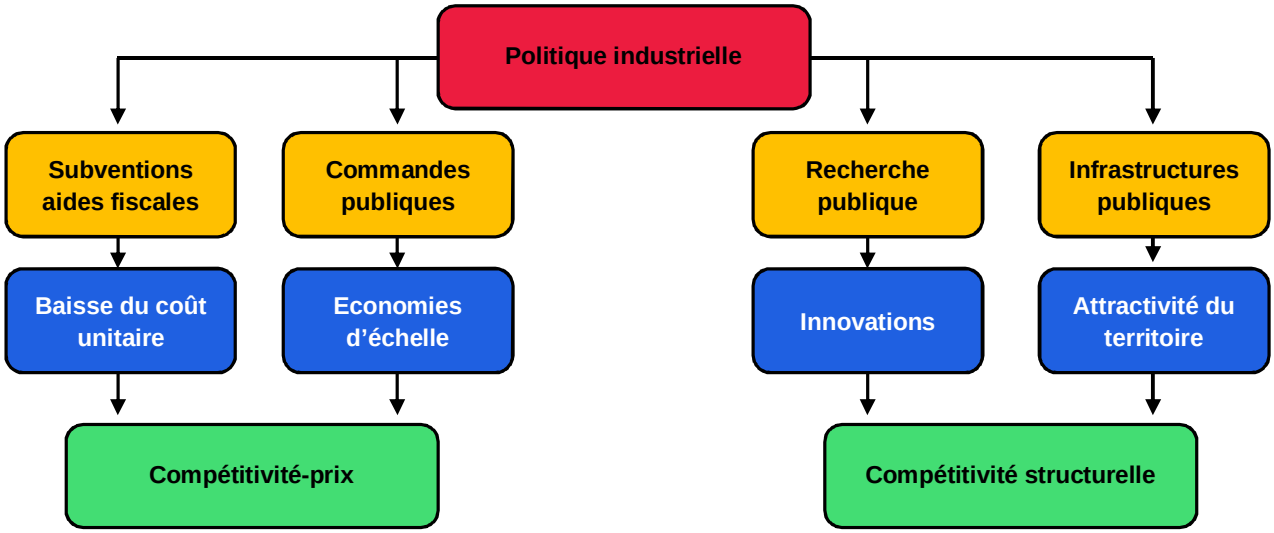
b) – Les inconvénients de l'ouverture

1. L'ouverture au commerce international et la spécialisation n'ont pas que des effets positifs pour les pays et leurs habitants. On peut noter un certain nombre d'inconvénient à l'ouverture au commerce international :

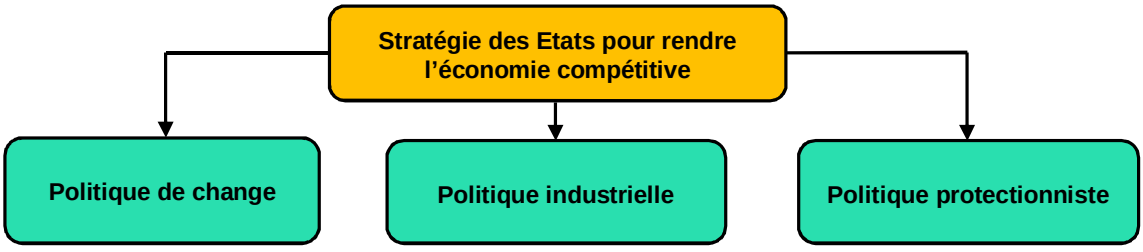
✓ Tout d'abord, la concurrence entre les pays ne se fait pas à armes égales. Contrairement à ce que pensait la théorie traditionnelle, les avantages comparatifs ne sont pas naturels ou acquis. Ils se construisent sous l'effet des stratégies des firmes, qui agissent en concurrence imparfaite, et sous l'effet des politiques des Etats.

- Ainsi, les firmes des pays développées, qui bénéficient d'une avance technologique et d'une taille de marché, qui leur donne un avantage comparatif tel que les firmes des pays moins développées ne pourront jamais être concurrentielles et entrer sur le marché. L'Etat de ces pays doit donc protéger son industrie s'il veut amorcer son développement.

- De même, lorsque l'échelle nécessaire pour être compétitif est telle qu'il n'y a place que pour un producteur sur le marché mondial, des subventions à une entreprise nationale peuvent lui donner un avantage qui la conduit à un monopole mondial. Dans les années 1980, Paul Krugman, à partir du cas de la concurrence entre Airbus et Boeing, a montré qu'une « politique commerciale stratégique » peut donner un avantage décisif à une entreprise sur l'autre. Cette politique de subventions peut avoir des effets destructeurs pour les producteurs qui n'en bénéficient pas comme le montre la ruine des petits agriculteurs africains concurrencés par des produits agricoles américains et européens dont les coûts sont artificiellement réduits par les subventions.



- Enfin, les Etats peuvent dévaluer leur monnaie ce qui rend les produits nationaux automatiquement moins cher sur le marché mondial et fausse la concurrence.



✓ Ensuite, les gains du libre échange pour les pays peuvent être inégaux selon le type de spécialisations. Les spécialisations qu'implique le libre échange, ne s'avèrent pas avoir les mêmes effets en termes de croissance et de développement. En effet, la spécialisation dans des secteurs de pointe n'aura pas les mêmes effets sur le reste de l'économie qu'une spécialisation dans la production de matières premières.

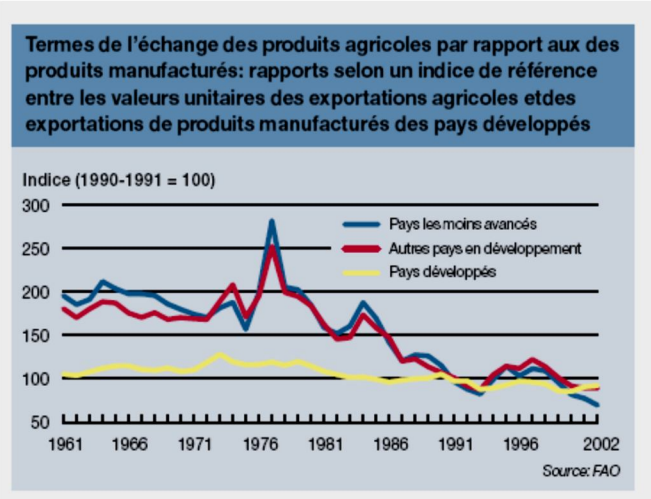
- L'industrie de pointe va produire des effets d'entrainement et dynamiser l'économie en développant des compétences, des modes d'organisation qui serviront à d'autres secteurs pour améliorer la productivité globale. Par ailleurs, la demande mondiale est beaucoup plus dynamique pour les produits innovants que pour les produits primaires : la croissance est donc davantage stimulée dans les pays où la spécialisation porte sur des produits plus élaborés.

- Certains pays du Sud se sont spécialisés dans la production de matières premières agricoles (café, cacao, sucre….) et sont donc très dépendants de la volatilité des cours qui reposent sur le climat, des spéculations ou des opérations stratégiques de la part de lobbies. Ces derniers peuvent subir une détérioration des termes de l'échange (rapport du prix des exportations sur le prix des importations).

Termes de l'échange = *Indice des prix des produits exportés/indice des prix des produits importés x 100*

- Indice > 100 = Amélioration des termes de l'échange. Le pouvoir d'achat des exportations en produits importés s'améliore (ATE) ;
- Indice = 100 = Equilibre des termes de l'échange. Le pouvoir d'achat des exportations en produits importés se maintient ;
- Indice < 100 = Détérioration des termes de l'échange. Le pouvoir d'achat des exportations en produits importés diminue (DTE).

- Leur détérioration indique une difficulté à financer les importations par les exportations, ce qui implique un recours à l'endettement et handicape le développement. C'est ainsi que de nombreux pays pauvres ont emprunté auprès des banques occidentales des sommes importantes dans le courant des années 1970, parce que les prix des produits primaires exportés s'élevaient, et se sont révélés incapables de rembourser ces emprunts dans les années 1980 parce que les cours avaient chuté. Ainsi, les pays producteurs de matières premières sont dépendants de l'évolution de la demande adressée principalement par les pays développés.



✓ Enfin, la concurrence entre pays émergents et pas développés n'est pas favorable à court terme pour l'emploi dans ces derniers. Ce commerce est destructeur d'emplois car les produits importés par les pays développés en provenance des pays émergents incorporent beaucoup de travail (le textile, les jouets, l'électronique grand public) alors que les exportations des pays développés en direction du Sud incorporent beaucoup de capital et peu de travail. Même si les échanges sont équilibrés entre les deux zones, le commerce international va se traduire par une destruction d'emplois au Nord, principalement les emplois peu qualifiés. Or, cette disparition des emplois industriels s'accompagne d'une perte de savoir-faire qui freine l'innovation et interdit toute ré-industrialisation. Ce phénomène est aggravé par la tentation des entreprises du Nord de délocaliser une partie de leur production dans les pays du Sud dont les coûts salariaux sont très inférieurs.

2. Au total, ces déséquilibres soulèvent le problème de la régulation des échanges internationaux et du risque de guerre commerciale. L'histoire économique montre ainsi que sur la longue période, c'est le protectionnisme et non le libre-échange qui a constitué la condition à la croissance économique. Paul Bairoch a démontré, dans son ouvrage *Mythes et paradoxes de l'histoire* économique (1994), que le monde développé du XIXe siècle et de la première moitié du XXe siècle tira son expansion de pratiques protectionnistes mais qu'il imposa le libre-échange aux pays qui allaient devenir le Tiers Monde.

c)– Avantages et limites du protectionnisme

1. Le protectionnisme consiste à *établir des barrières tarifaires ou non-tarifaires à l'entrée des produits étrangers sur le territoire national*. Il s'agit de protéger la production nationale de la concurrence étrangère. On distingue trois types de protection :

✓ Le protectionnisme tarifaire consiste à rendre plus cher les produits étrangers de telle façon que le consommateur préfère un produit national. Le droit de douane est une taxe imposée aux produits importés afin d'accroître leur prix. Ces droits ont été progressivement réduits depuis les années 1950 par une série de négociations internationales. Dans les pays développés, ils sont aujourd'hui assez faibles. La taxe s'applique :

- Soit sous la forme d'un taux fixe en % appliqué au prix CAF (coût-assurance-fret). C'est un *droit de douane ad valorem*.
- Soit sous la forme d'un taux en valeur que l'on applique au prix d'importation. C'est un *droit de douane spécifique*.
- Soit sous la forme d'une taxe variable qui égalise le prix mondial et le prix intérieur. C'est un *droit de douane compensateur ou antidumping* qui est appliqué, par exemple, par l'UE sur les produits agricoles importés. Ainsi, si un produit étranger coûte 80 € alors que le produit équivalent national coûte 100€, des droits douane de 25% sur le produit importés vont rétablir l'équilibre entre les deux produits (80 x 1,25 = 100).

Droits de douane moyens des pays développés (en % du prix d'importation)

	1947	1964	1979	1993	2001	2011
Droits de douane moyens	40,0	15,2	9,9	6,5	4,0	2,1

✓ Le protectionnisme non tarifaire vise à limiter la quantité de produits importés. Cela peut être obtenu de différentes façons :

- Le quota d'importation est une restriction directe sur la quantité d'un bien qui peut être importée. La restriction est généralement mise en œuvre par l'octroi de licences à des entreprises locales importatrices ou encore directement aux gouvernements des pays exportateurs. Le premier effet d'un quota est d'augmenter le prix intérieur du produit importé, en raréfiant l'offre. Le prix intérieur augmente du même montant qu'un droit de douane qui limite les importations au même niveau, ce qui enrichit l'importateur mais pas l'Etat. En principe interdites par le GATT puis l'OMC, les barrières quantitatives tolérées restent nombreuses grâce aux exceptions prévues (agriculture) et aux dérogations (Les accords multifibres, entre 1965 et 2005, ont limité les exportations de textiles en provenance des pays en voie de développement). Les quotas d'importation ont un caractère "officiel" car ils font l'objet de publications (gestion par le GATT puis par l'OMC). Les pays ont le droit d'invoquer une « clause de sauvegarde » pour imposer des quotas.

- Les restrictions volontaires aux exportations (RVE) ou accords d'autolimitation est un quota sur les importations administré par le pays exportateur au lieu de l'être par le pays importateur. Ces restrictions sont généralement imposées sous la pression du pays importateur (ce qui suppose qu'il dispose d'un poids économique suffisant pour pouvoir négocier) et le pays exportateur y consent pour éviter d'autres formes de restrictions et pouvant conduire à une guerre commerciale. Ainsi, les japonais ont, au cours des années 1975-1995, accepté de ne pas prendre plus de 3% du marché européen des automobiles. Des formes de protectionnismes passent notamment par une remise en cause du multilatéralisme et par une multiplication du nombre d'accords bilatéraux et régionaux (le marché unique de l'UE).

- La règle de contenu local, utilisée par les pays en développement pour obtenir des transferts de technologie, est une forme proche du quota : pour éviter les implantations d'usines étrangères d'assemblage du type « usine-tournevis » (tous les éléments intermédiaires sont alors importés du pays d'origine), de nombreux pays ont conçu des normes qui exigent l'achat ou la production sur place de certains composants.

- Les normes sanitaires ou techniques que tous les produits, locaux comme importés, doivent respecter peuvent également être édictées. De telles mesures ne sont évidemment pas toujours protectionnistes; elles peuvent viser la protection des consommateurs (jouets chinois jugés dangereux, par exemple). Mais il s'agit souvent d'un prétexte utilisé pour écarter les produits importés. On peut restreindre les quantités importées en rendant les procédures d'importation très longues (obligation de traduire le mode d'emploi dans la langue du pays d'accueil par exemple) ou en imposant des normes techniques et sanitaires limitant les importations (l'UE interdit les poulets américains parce qu'ils sont nettoyés au chlore…).

✓ Le protectionnisme déguisé est une autre forme d'actions qui fausse la libre concurrence.

- Le dumping : traditionnellement, le dumping est une vente à perte, c'est-à-dire une vente à un prix inférieur au coût moyen de production. Dans le contexte du commerce international, le dumping consiste pour une entreprise à proposer sur les marchés étrangers des prix plus bas que sur son marché domestique. Le but recherché par l'entreprise est un accroissement de ses ventes pour capter des parts de marché supplémentaires au détriment de ses concurrents. Jugée déloyal, le dumping est généralement condamné par les accords commerciaux internationaux permet d'éliminer les concurrents qui ne peuvent pas suivre la baisse des prix imposée. Les entreprises japonaises de photocopieurs ont pu ainsi éliminer leurs concurrents américains dans les années 1980-1990 sur le marché européen.

- Les subventions et les avantages fiscaux accordés aux firmes nationales permettent de vendre moins cher le produit à l'étranger (la PAC de l'UE, en subventionnant les exportations agricoles européennes, empêche les pays en développement d'exporter leurs produits qui deviennent artificiellement plus chers que les produits européens). Elles sont assimilées à du dumping par l'OMC et condamnées. Les subventions agricoles représentent ainsi une centaine de milliards d'euros par an dans les pays développés. De même, l'absence de cotisations sociales dans les pays émergents est considérée comme du « dumping social ».
- L'accès aux marchés publics : lorsque l'Etat donne systématiquement la priorité aux produits nationaux lors des commandes publiques quelque soit le prix du produit, il interdit l'importation de produits étrangers équivalents moins chers (l'Armée américaine vient d'annuler une commande à Airbus pour donner la préférence à Boeing alors qu'Airbus était moins cher). Les règlements interrégionaux et internationaux (de Union européenne, de l'OMC) tentent aujourd'hui de libéraliser ce secteur en favorisant la diffusion des appels d'offre, en imposant la règle de non discrimination et de traitement identique des firmes locales et étrangères, et en facilitant les procédures internationales de contestation du résultat des adjudications.
- Enfin, La manipulation du taux de change qui permet à un pays dont la monnaie est faible, de favoriser ses exportations (Cas de la Chine dont la monnaie est dite sous-évaluée par rapport aux richesses qu'elle crée)

Protection tarifaire	Non-tarifaire au sens strict	Protectionnisme déguisé
1 – Droits de douane	**1 – Quota (limitation quantitative)**	**1 - Dumping**
	2 – Accords d'autolimitation	**2 – Manipulation des changes**
	3 – Normes techniques	**3 - Subventions**
	4 – Normes sanitaires	**4 – Avantages fiscaux**
	5 – Règles administratives	**5 – Accès aux marchés publics**

2. Ainsi, le protectionnisme a toujours cohabité avec le libre-échange depuis les années 1950. Le protectionnisme tarifaire est plus élevé dans les pays en développement que dans les pays développés. Mais, pour certains produits, la protection tarifaire des pays développés peu être très élevée (le riz pour le Japon par exemple). Et les pays développés se rattrapent parfois par un protectionnisme non tarifaire ou déguisé. Pourtant certains économistes, comme Paul Krugman, les Etats et l'OMC sont comme guidés par un « mercantilisme éclairé », qui ne cherche pas à promouvoir véritablement les principes du libre-échange, mais à favoriser les concessions commerciales mutuellement avantageuses.

TABLEAU 1 – PROTECTION MONDIALE PAR SECTEUR POUR CHAQUE PAYS IMPORTATEUR[1]

Droits de douane appliqués (en %)	Secteur			
	Total	Agriculture	Manufacture	Textile-Habillement
Brésil	11,8	11	11,4	18,1
Inde	33,5	59,6	29,9	29,5
Canada	3,4	14,9	2,1	10,8
Japon	3,9	35,3	0,9	6,8
États-Unis	2,3	5	1,1	9,4
Union européenne	3,1	17,9	2	5,7
Monde	5,6	19,1	4,2	10,5

3. Comment peut-on expliquer la persistance du protectionnisme alors que le GATT et l'OMC avaient pour objectif de le faire disparaître progressivement ? Les partisans du protectionnisme ont plusieurs arguments pour le justifier :

✓ 1er argument : le protectionnisme éducateur de F. List (1789-1846) : en partant de l'exemple de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne au XIXe siècle, List observe que tous les pays ne partent pas égaux dans la course au développement. Les pays, qui démarrent plus tard, ont l'obligation de protéger de la concurrence leurs « industries dans l'enfance » le temps qu'elles soient suffisamment fortes pour affronter la concurrence internationale. List n'est donc pas contre le libre-échange mais il doit se faire « à armes égales ». Si un pays se contente de spécialiser dans des produits agricoles (le Portugal pour Ricardo), il ne pourra jamais s'industrialiser et se développer. Ainsi, les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon, au XIXe siècle, ont été

confrontés à la concurrence de l'économie britannique dont l'industrialisation était plus ancienne et qui exerçait une domination sur le monde. Pour ériger leur industrie, ils ont adopté des mesures protectionnistes, conformément à la thèse de F. List. L'Etat doit donc protéger son industrie pour amorcer son développement. Ainsi, l'Europe, à partir des années 1970, a subventionné Airbus pour qu'il puisse faire concurrence à Boeing qui lui-même était soutenu par les commandes publiques de l'Etat américain. S'il ne l'avait pas fait, il n'y aurait pas eu d'industrie aéronautique en Europe. Cependant, pour List, ce protectionnisme éducateur doit respecter certaines règles :

- Il doit être provisoire car il faudra ensuite intégrer l'industrie protégée au marché mondial lorsqu'elle sera capable d'affronter la concurrence.
- Il doit être sélectif, c'est-à-dire ne concerner qu'une industrie particulière, ou qu'une branche.
- Il doit être limité afin de ne pas éliminer la concurrence car une bonne concurrence est stimulante alors que trop de concurrence est destructrice.

✓ 2ème argument : le protectionnisme offensif en faveur du développement de l'économie nationale. Le mercantilisme est un courant de la pensée économique qui prône le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen d'un commerce extérieur convenablement organisé en vue de dégager un excédent de la balance commerciale. l'État se trouve investi de la responsabilité de développer la richesse nationale, en adoptant des politiques pertinentes de nature défensive (protectionnisme) mais aussi offensive (exportation et industrialisation). Pour ce courant, le commerce est essentiellement de nature conflictuelle, dans la mesure où, selon l'expression d'Antoine de Montchrestien " *nul ne gagne que d'autres ne perdent* ". Il formalise ainsi l'idée que le commerce international est un jeu à somme nulle : le gain d'un pays ne peut être acquis qu'au détriment des partenaires commerciaux. Il est donc exclu que l'ouverture des échanges puissent bénéficier à tous les pays comme le pensent les libéraux. Les pays ne jouent donc pas le jeu du libre-échange. La Chine et les pays émergents en général adoptent des politiques protectionnistes pour aider leurs industries à gagner des parts de marché. En retour, les Américains et les Européens subventionnent leur agriculture et leurs industries en déclin…Le protectionnisme « défensif » est justifié par le protectionnisme « offensif » des Etats.

✓ 3ème argument : le protectionnisme défensif peut être justifié dans un certain nombre de cas :

- Un déficit extérieur excessif : lorsqu'un pays a un déficit de sa balance courante trop élevé, il a tendance à prendre des mesures protectionnistes pour limiter les importations et rééquilibrer sa balance. La crise de 2008-2009 s'est ainsi traduite par une bouffée de protectionnisme. Selon l'OMC, le nombre de mesures protectionnistes initiées en 2011 s'élève à 340, contre 220 en 2010. Les pays émergents sont, de loin, les plus friands de dispositifs protectionnistes.

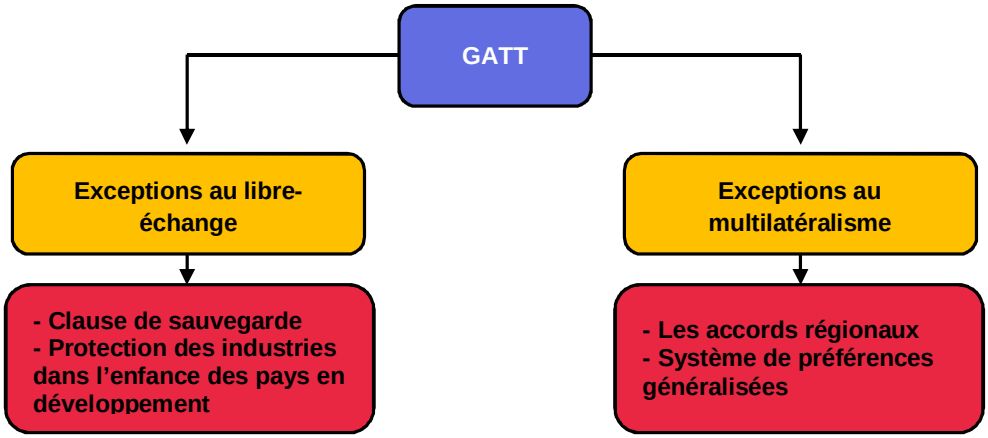
- La protection de l'emploi et du savoir-faire : le commerce Nord/Sud est destructeur d'emplois. Or, cette disparition des emplois industriels s'accompagne d'une perte de savoir faire qui freine l'innovation et interdit toute ré-industrialisation. Les pays du Nord doivent donc taxer les produits industriels des pays émergents à la frontière s'ils veulent conserver une industrie. L'idée d'une TVA sociale allait dans le sens d'une protection des emplois industriels. De même les accords Multifibres ont permis de protéger les industries en déclin du textile dans les pays du Nord par des limitations quantitatives, afin de les aider à se restructurer, à se moderniser et à assurer la reconversion des travailleurs. Il s'agissait d'éviter des licenciements massifs dans ces industries vieillissantes.

- Une concurrence déloyale : pour que les avantages du libre-échange puissent se concrétiser, la concurrence internationale doit être loyale. Ainsi, les entreprises issues d'un pays réglementant sévèrement les émissions polluantes sont désavantagées par rapport à celles qui sont installées dans un pays offrant des conditions plus laxistes. En l'absence d'accords mondiaux, il peut alors être justifié de taxer les importations des pays polluants (idée de la taxe carbone défendue par l'UE) afin de rétablir l'équilibre. Le même raisonnement est parfois employé à propos de la législation sociale et fiscale. La protection sociale étant très faible dans les pays du Sud, ceux-ci se livrent à un « dumping social ou fiscal » qui amène les firmes multinationales à délocaliser leur production dans ces pays au détriment de l'emploi au Nord. L'Irlande attire les FTN en leur proposant un taux d'imposition sur les bénéfices très bas ce qui pénalise les autres pays de l'UE. En 2013, les pays de l'UE ont décidé de taxer les panneaux solaires chinois qui bénéficient de fortes subventions de l'Etat et qui fragilisent les entreprises de ce secteur en Europe.

- La souveraineté nationale : l'intérêt de la Nation implique la protection de certains secteurs d'activité indispensables à l'indépendance nationale (l'agriculture pour nourrir la population, l'armement pour la défendre, la production culturelle…). Ainsi, l'UE, à l'instigation de la France, impose des quotas de films et de musiques européennes à la télévision et sur les ondes pour préserver la culture des pays européens face à l'invasion des produits culturels américains. De même, la France achète des avions Dassault, des chars ou des missiles français (Thales, Lagardère…) afin de conserver une industrie nationale de l'armement. Enfin, la plupart des pays édictent des lois soumettant les investissements étrangers à autorisation lorsque l'intérêt national est en jeu.

4. Dès les années 1960, le GATT a tenu compte de ce protectionnisme latent des pays et des arguments en faveur du protectionnisme. Il a accepté un certain nombre d'exceptions aux règles du libre-échange :

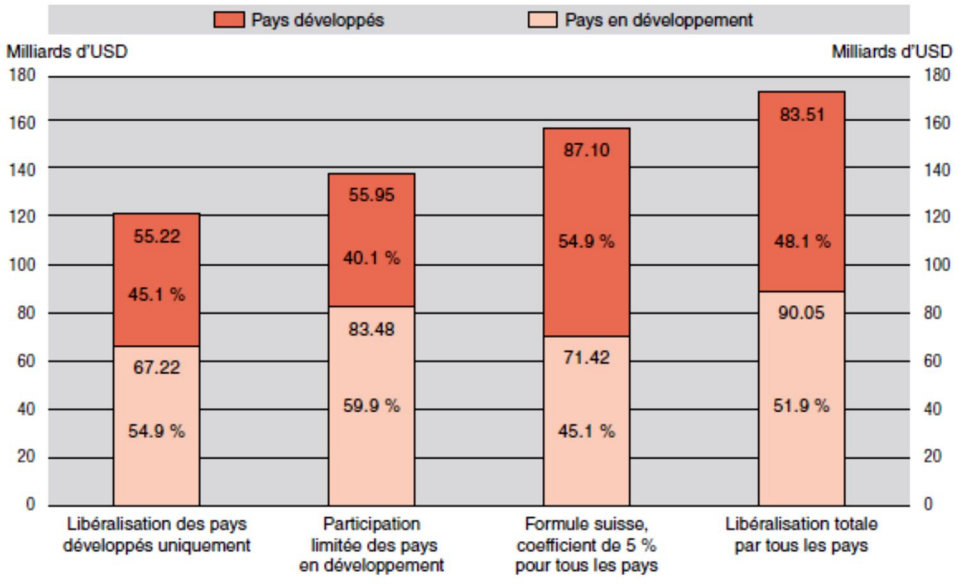
- ✓ La clause de sauvegarde : un pays, qui aurait un déficit de sa balance courante trop important, peut augmenter ses droits de douane de façon temporaire (6 mois) pour rééquilibrer sa balance.
- ✓ La protection des industries dans l'enfance : les pays en développement ont le droit de protéger leurs industries par des droits de douane jusqu'à ce qu'elles puissent affronter la concurrence internationale.
- ✓ Les accords régionaux : les pays, qui souhaitent organiser une zone de libre-échange, c'est-à-dire abolir les droits de douane entre eux, sont autorisés à l'édifier sans accorder les mêmes droits aux autres pays (le Marché Unique européen, l'Alena, le Mercosur…).
- ✓ Le système des préférences généralisées : il permet d'accorder des avantages tarifaires à certains pays en développement sans que cela bénéficie à d'autres pays (la Convention de Lomé entre l'UE et les pays africains et caraïbes 1975-2000).


GATT
Exceptions au libre-échange
Exceptions au multilatéralisme
- Clause de sauvegarde
- Protection des industries dans l'enfance des pays en développement
- Les accords régionaux
- Système de préférences généralisées

5. Le protectionnisme n'est pas sans danger pour un pays qui déciderait de telles mesures aujourd'hui. On peut recenser plusieurs effets pervers :

- ✓ 1ère limite : Tout d'abord, en préservant les entreprises nationales de la concurrence extérieure, il freine les efforts de modernisation, de rationalisation des procédés de production et de diffusion du progrès technique. Les gains de productivité des entreprises artificiellement protégées en sont ralentis, et leur compétitivité amoindrie. Cela nuit aux consommateurs nationaux, car, sans l'aiguillon de la concurrence internationale, la qualité des produits se détériore et le prix augmente sur le long terme. Les industriels nationaux comprennent qu'ils ont une clientèle captive obligée d'acheter leurs produits. Ils ne font donc plus d'efforts pour améliorer leur production par des investissements. Ainsi, les pays européens communistes ont été protectionnistes à l'égard de la production occidentale entre 1945 et 1989. A la chute du mur de Berlin, la RDA, qui possédait la meilleure industrie de ces pays, proposait comme voiture la Traban, qui correspondait à une voiture occidentale des années 50. Il y avait donc un retard technologique de 40 ans. L'entreprise n'a pas survécu à l'ouverture des frontières.
- ✓ 2ème limite : Des mesures protectionnistes unilatérales provoquent, en général, un protectionnisme de rétorsion et privent les entreprises nationales de leurs débouchés extérieurs, freinant leur activité. Ces mesures de rétorsion (dont la hausse des droits de douane) sont par ailleurs autorisées par l'OMC qui peut condamner un pays à l'origine de mesures protectionnistes unilatérales. Le risque de contraction des échanges internationaux. C'est ce cercle vicieux du protectionnisme généralisé qui a freiné la sortie de crise dans les années 1930.
- ✓ 3ème limite : de même, le protectionnisme augmente le coût des importations soit parce qu'il augmente les taxes appliquées aux prix des produits importés soit parce qu'il limite la concurrence entre producteurs nationaux (qui vont bénéficier d'une rente de monopole) et concurrents étrangers. Or, le libre-échange a permis des importations de produits à faible prix qui avantagent les consommateurs et représentent pour eux un gain de pouvoir d'achat. C'est le cas par exemple des textiles chinois vendus en Europe ou aux Etats-Unis, massivement achetés par les catégories les plus modestes de la population. Or le gain de pouvoir d'achat réalisé sur certaines consommations est reporté sur d'autres biens ou services, produits par des entreprises implantées sur le territoire national. Or, l'OCDE a calculé que la mise en œuvre conjuguée d'une élimination complète des droits de douane et de la réduction des coûts commerciaux aboutiraient à des gains de bien-être équivalant à 1,37 % du PIB annuel dans les pays en développement et à 0,37 % dans les pays développés. Plus de la moitié des avantages iraient aux pays en développement si les droits sont éliminés.

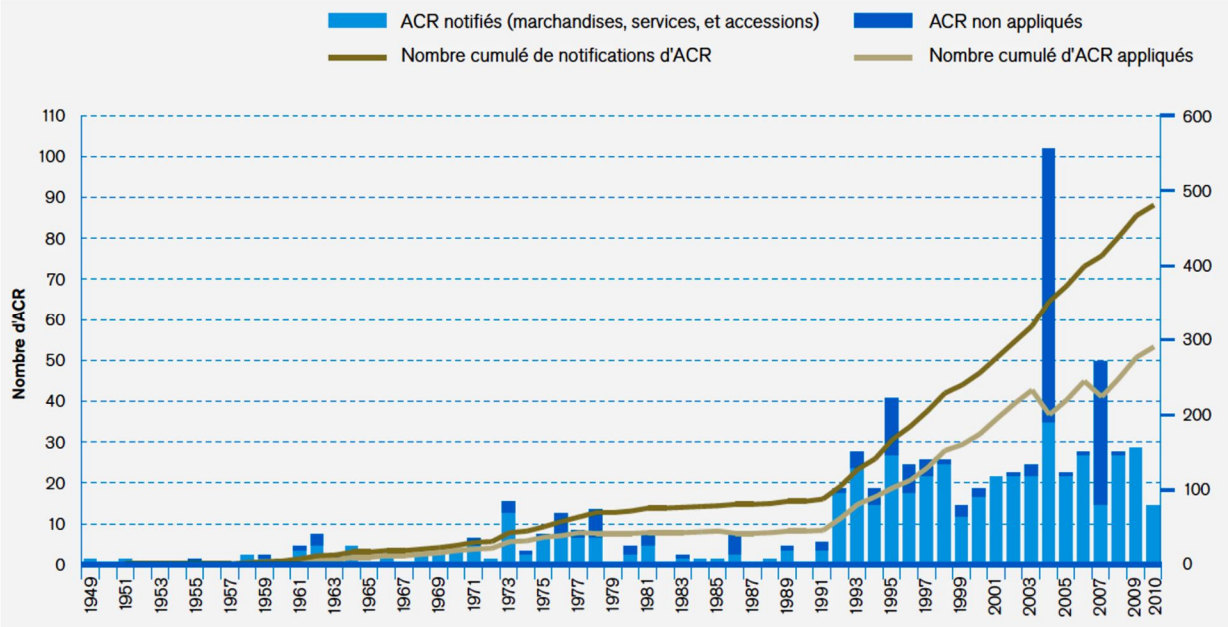
Graphique 2. **Répartition des gains de bien-être suivant les scénarios de libéralisation**
Réductions des droits et des coûts commerciaux



Source : OCDE (2003), Le programme de Doha pour le développement : gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane.

- ✓ 4ème limite : Le principal problème soulevé par le protectionnisme est que les mesures arrêtées ne le sont pas toujours en fonction de l'intérêt général, mais en fonction des intérêts de groupes de pression particuliers. Dans leur manuel *Economie internationale*, Paul Krugman et Maurice Obstfeld donnent l'exemple des conséquences de mesures de protection du marché du sucre prises aux Etats-Unis: les producteurs américains sont gagnants, de même que les producteurs étrangers (car les prix élevés sur le marché américain leur assurent une rente), au détriment des consommateurs. Mais, pour ceux-ci, la hausse du prix de la livre de sucre n'est que de quelques cents. La situation est donc asymétrique: d'un côté, le protectionnisme est vital pour certains groupes de producteurs; de l'autre, il coûte cher à l'ensemble des consommateurs, mais ne représente qu'une petite somme pour chacun d'entre eux. Les premiers sont prêts à se battre pour obtenir une protection, les seconds sont d'autant plus indifférents qu'ils sont mal informés. Les groupes de pression seront d'autant plus facilement entendus que leur capacité de nuisance ou leur poids politique est élevé. Ainsi, le protectionnisme agricole est d'autant plus fort que la surreprésentation électorale des paysans l'est également. Il est alors facile de comprendre qu'un Etat risque de prendre des mesures protectionnistes contraires à l'intérêt général.
- ✓ 5ème limite : Les pays se sont de plus en plus engagés dans le respect du libre-échange. Les pays se sont engagés à ne pas fausser la concurrence internationale de plusieurs façons :
  - Tout d'abord, les Etats ont signé des accords dans le cadre de l'OMC ou dans le cadre de l'UE qui interdisent toutes les pratiques qui faussent la concurrence et favorisent les monopoles ou les positions dominantes. Ainsi, les Etats ne peuvent pas augmenter leurs droits de douane sauf circonstance exceptionnelle. Ils ne peuvent pas subventionner leur industrie ou autoriser les pratiques de dumping... La France a ainsi été condamnée pour avoir aidé son secteur nucléaire, les Etats-Unis pour ses subventions au coton américain... Le protectionnisme n'est donc plus possible pour les pays du Nord sauf exceptions. Il est réservé aux pays les moins avancés (PMA).
  - Ensuite, on assiste à un développement d'accords commerciaux régionaux (UE, Mercosur, Alena…) qui favorisent les règles de libre-échange à l'intérieur d'une zone commerciale. Ces accords sont autorisés par l'OMC à condition qu'ils soient notifiés. Les défenseurs des ACR considèrent qu'ils pourraient constituer les bases de futures règles commerciales multilatérales.

Nombre d'accords commerciaux régionaux notifiés au GATT et à l'OMC



- Enfin, les pays ont confié à l'OMC le soin de définir les règles du commerce international et de régler les différents entre les nations. A la différence du GATT, cette organisation a un pouvoir d'arbitrage et de sanctions pour les pays qui ne jouent pas le jeu et ses compétences sont étendues aux services et à la propriété intellectuelle. L'objet du litige est confié à l'Organe des Règlements des Différents (ORD) qui propose des recommandations et des sanctions. À la fin de 2010, l'OEPC avait procédé à 324 examens concernant 140 des 153 Membres de l'OMC. Or, le nombre de plaintes diminue depuis 1998.

Nombre de plaintes pour pratiques commerciales dommageables

✓ 6ème limite : les firmes transnationales contournent aisément les frontières nationales. Elles s'implantent dans les pays protectionnistes en faisant jouer la concurrence entre Etats pour bénéficier d'avantages fiscaux et sociaux. Elles menacent ainsi les firmes et les productions nationales directement sur leur territoire.

Conclusion :

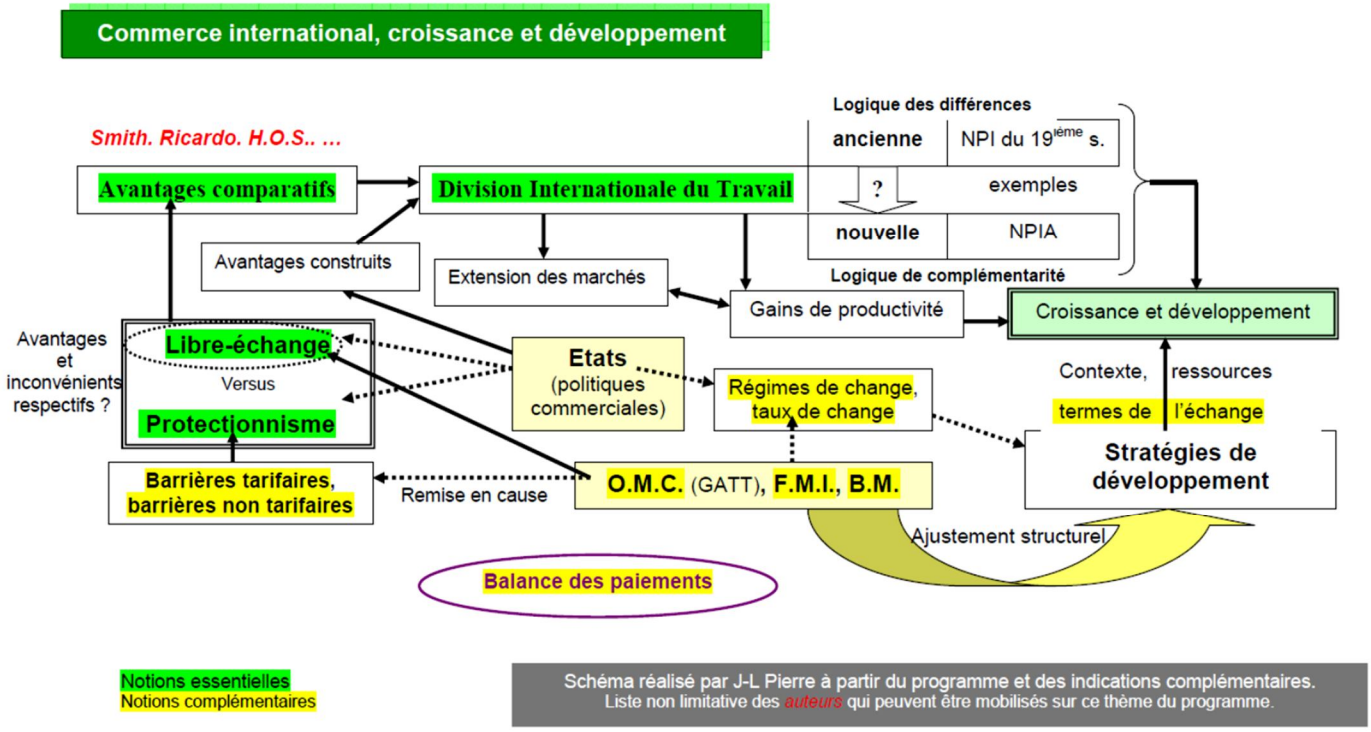
1. Il semble donc difficile de montrer que le développement des échanges internationaux et le libre échange se soient traduits par des « gains mutuels ». On peut même observer :

   ✓ Qu'il n'y a pas de liens entre ouverture et convergence des économies : sur plus de trente ans, les pays qui ont convergé ne sont pas, systématiquement les plus ouverts. Les pays émergents qui se sont développés rapidement (NPI, Chine, Inde) ont su conserver un certain degré de protection pour préserver leurs industries.

   ✓ Qu'il n'y a pas d'accélération de la convergence avec la hausse du libre-échange **:** l'intégration de l'UE, qui devrait constituer un bon « laboratoire » de la relation (suppression des droits de douane à l'intérieur de l'UE) entre ouverture et convergence, ne permet de conclure ni sur une convergence régionale ni sur un effet permanent de l'ouverture sur la croissance des pays membres.

   ✓ Qu'il n'y a pas diminution des inégalités de niveau de vie : en effet, si à partir de 1980, on observe, une réduction des inégalités de revenu par tête au niveau mondial, celle-ci masque les différences régionales et l'augmentation des inégalités internes. Ainsi, si l'on exclut la Chine (20 % de la population mondiale), qui

connaît un rattrapage économique rapide sur la période, on constate que les inégalités entre les niveaux de vie ont, au contraire, tendance à s'accroître à partir du début des années 80.



Notions essentielles
Notions complémentaires

Schéma réalisé par J-L Pierre à partir du programme et des indications complémentaires.
Liste non limitative des auteurs qui peuvent être mobilisés sur ce thème du programme.